عشرون عاماً 20

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 222 / Year 20 / June 1998
حزيران / يونيو 1998 / السنة العشرون / العدد 222

- مصر: 4 رجال اعمال في القائمة السوداء
- وزير المال الجزائري: انتهى زمن الاقتصاد الموجه
- الكويت: 3 شركات إستثمار جديدة
- سويسرا: سرية المصارف وسر الساعات

بيروت 25 - 30 حزيران/يونيو
المعرض والمؤتمر العربي
للصناعات الغذائية والتوضيبية
5 وزراء و20 محاضراً و100 شركة



المؤتمر ـ المؤسسة

الحريري رئيساً فخرياً لمؤتمر اسواق رأس المال العربية

GROWTH HA
MANAGE IT.

Just because growth is unpredictable doesn't mean it has to be unmanageable. Especially since the PowerEdge 2200, the feature-optimised server with the perfect mix of performance and expandability, can be yours for one of the best prices in the industry.

MMX intel inside pentium®II

Advanced technology like the Intel Pentium® II processor, dual processing capability and optional RAID feature and external disk expansion enable this server to deliver outstanding performance.

And if your business is looking to fully maximise its network uptime, the PowerEdge 4200, with its redundant hot plug hard drives, high speed fans and optional redundant hot plug power supplies, offers incredible data security. So call today and we'll start building a PowerEdge server for your business immediately. Since it's never too early to get a jump on the competition.

Contact Dell by fax on +44 (1344) 723565 or call our distributors in: Egypt International Integrated Systems 20 2 305 4121, Computek & Electronics House 20 2 336 7983, PACC 20 2 345 5951, **Jordan** Scientific & Medical Supplies Co. 962 6 624 907, Specialised Technical Services 962 6 856 139, **Kuwait** Al Alamiah 965 241 4140, **Lebanon** 961 1 401 880, **Saudi Arabia** Al Alamiah 966 1 47 70106, **Qatar** Computer Arabia 974 324 555, **Republic of Yemen** Computer Engineering World 9671 414180, **Bahrain** Information Computer Services 973 297766, **United Arab Emirates** Key Information Technology Dubai 97 1 452 4232, Key Information Technology Abu Dhabi 97 1 222 4442, **Sultanate of Oman** Mohsin Haider Darwish 968 707 752

Dell PowerEdge 2200 Server

WITH LATEST INTEL PROCESSOR

- 333MHz Intel Pentium® II Processor
- 32MB ECC EDO memory (512MB max)
- 512KB L2 cache
- Integrated PCI Ultra-Wide SCSI-2 Controller
- 2GB Ultra-Wide SCSI-3 Hard Drive (27GB max)
- Intel Pro10/100 Network Adaptor
- HP OpenView Network Node Manager SE
- Dell Server Assistant CD-ROM
- 6 expansion slots: 3 PCI, 3 EISA
- 6 drive bays: 3 external 5.25", 3 internal 3.5"
- Optional Windows NT Server 4.0 factory-installed
- Optional RAID controller and external disk system
- Optional remote management upgrade

Also available: Dell PowerEdge 4200, featuring redundant hot plug hard drives, redundant hot plug fans and optional redundant hot plug power supplies. For full details, contact your local Dell Distributor.



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa @ aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 279833 - Fax: 279886
Email: aiwa @ emirates net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
(33-1) 40 06 00 85
(33-1) 47 42 33 16
Fax: (33-1) 42 66 92 75

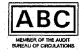
Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
• العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
• البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
• عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
• السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
• المغرب 50 درهما.

• CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
• U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي



هذا العدد



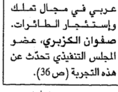




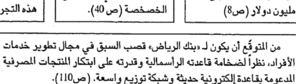


واخيراً.. وقّع رجل الأعمال السعودي الأمير الوليد بن طلال، عقد تشييد فندق فورسيزونز في وسط بيروت. الفندق يتسع لـ 260 غرفة، بتكلفة تصل إلى 240 مليون دولار (ص8).

رسم وزير المالية الجزائري عبد الكريم حرشاوي صورة مشجّعة للمناخ الإستثماري في بلاده، ودعا المستثمرين العرب للمشاركة في مشاريع الخصخصة (ص40).



صندوق مزن الدولي للطيران هو أول إستثمار عربي في مجال تملك وإستئجار الطائرات. صفوان الكزبري، عضو المجلس التنفيذي تحدّث عن هذه التجربة (ص36).



من المتوقّع أن يكون لـ «بنك الرياض» قصب السبق في مجال تطوير خدمات الأفراد، نظراً لضخامة قاعدته الرأسمالية وقدرته على ابتكار المنتجات المصرفية المدعومة بقاعدة إلكترونية حديثة وشبكة توزيع واسعة. (ص110).



Arab Capital Markets أسواق رأس المال العربية

من شهر الى شهر

المؤتمر المؤسسة

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

كرّس المؤتمر السنوي الرابع لأسواق رأس المال العربية (7 – 9 ايار/مايو 1998) وبصورة أكيدة، طابعه الدولي الإقليمي سواء من خلال نوعية المشاركين والمحاضرين، أو من خلال الطابع المؤسساتي المميّز لهؤلاء المشاركين والمحاضرين، أو من خلال المشاركة المتكررة لكبريات المؤسسات المالية والمصرفية والإستثمارية، وبهذا المعنى فقد بات هذا المؤتمر اطاراً مثالياً للتلاقي وبالتالي لتشجيع العلاقات العربية – العربية، وتوثيق التعاون والتواصل بين قيادات القطاع الخاص وبين هؤلاء وبين المسؤولين الحكوميين.

ومما يزيد في أهمية مؤتمر أسواق رأس المال العربية أنه يتناول قضية تعتبر حالياً ولفترة غير قصيرة، القضية المركزية على المستوى الإقتصادي نظراً إلى أهمية هذه الأسواق كسبيل لإستقطاب التدفقات الإستثمارية ولتوفير وسائل التمويل غير التقليدي سواء لمشاريع القطاع الخاص أم للمشاريع الحكومية وتحديداً البنى التحتية.

وأكد المؤتمر الرابع من خلال نوعية ومستوى المشاركين فيه ومن خلال المناقشات والمداولات التي جرت على الآتي:

1 – تزايد الإهتمام سنة بعد سنة بأهمية هذا اللقاء من خلال الإنطباعات التي تلقاها المنظمون أم من خلال الحجوزات المسبقة للمؤتمر المقبل من جهات عربية وأجنبية عدة.

2 – ان الحرص على المشاركة المتكررة يعبّر بعمق عن أن إستمرار هذا المؤتمر وعلى مدى أربع سنوات متتالية يؤكد مدى أهمية أسواق رأس المال كمدخل لجذب الإستثمارات في ظل التحديات الكبيرة التي تطرحها عملية العولمة.

3 – ان المؤسسات العربية أدركت ان الحالة القطرية لم تعدْ تشكّل لها حماية كافية، وأن العمق الإقليمي والإنفتاح العالمي هما الحماية الحقيقية. وبالتالي، فإنه لا بدّ من التلاقي والبحث عن سبل التعاون والتنسيق ومدّ خطوط التكامل بهدف توسيع رقعة النشاط في مواجهة الإتجاه المتزايد للعولمة، وما ينطوي عليه من توجّهات نحو خلق التكتلات الكبيرة وايجاد المؤسسات والشركات العملاقة.

4 – نتيجة لكل هذه الإعتبارات والقناعات الراسخة كرّست الدورة الرابعة، مرة أخرى وبصورة حاسمة، أهمية المؤتمر كحدث سنوي تقليدي، مما دفع بالمنظمين إلى تحويله لمؤسسة، وإلى دعوة السيد رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري بقبول الرئاسة الفخرية للمؤتمر – المؤسسة، وهو أعلن قبوله هذا في الجلسة الإفتتاحية.

ولا شك ان هذا التحوّل النوعي يرتّب علينا، كجهة منظمة الردّ على المزيد من الثقة والتأييد بمزيد من العمل والخدمة بهدف الإرتقاء بهذه المناسبة إلى مستوى التحديات التي تواجهنا جميعاً.

وإذا كانت هذه الإعتبارات تشكّل النتائج العامة الموضوعية للمؤتمر، فإن ثمة جانباً آخر لهذا اللقاء لا يقل أهمية، بإعتباره يشكّل التجسيد العملي ويفرز النتائج المحسوسة التي يتوقّع عادةً تحقيقها من خلال هذا اللقاء السنوي الذي يجمع النخب الإقتصادية العربية.

فالنتائج الحسّية المباشرة لهذا المؤتمر وللمؤتمرات الثلاثة السابقة جاءت، على الرغم من صعوبة حصرها ورصدها، لتؤكد الجدوى لهذا الحدث، عبر المشاريع التي وُلدت، والأفكار التي تبلورت على هامش المؤتمرات وما يتخللها من إتفاقات ثنائية او متعددة وراء الكواليس.

وقد يضيق المجال هنا في تعداد المشاريع القائمة حالياً التي ولدت نواتها الأولى في أحد مؤتمرات أسواق رأس المال العربية منذ العام 1995.

كما يمكن التأكيد أن هذه المشاريع واتفاقات التعاون التي ولدت من رحم هذا المؤتمر لم تكن مقتصرة على لبنان، حيث يقام المؤتمر، وحسب بلشملت غير بلد عربي. ■

المؤتمر والمعرض العربي للصناعات الغذائية

توقّع مشاركة 100 شركة وأجنحة وطنية عدة

مؤتمر صحافي في بيروت ولقاء في الكويت وطاولة مستديرة في القاهرة

أعلنت الهيئات المنظمة من مقر غرفة التجارة والصناعة في بيروت معطيات المعرض والمؤتمر العربي للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف الذي تستضيفه بيروت بين 25 و30 حزيران/ يونيو الجاري برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري**.

وإلى «مجموعة الإقتصاد والأعمال» تتعاون في تنظيم المعرض 7 هيئات عربية ودولية هي: وزارة الصناعة اللبنانية، الإتحاد العربي للصناعات الغذائية، الإتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، اللجنة الإقتصادية الإجتماعية لدول غرب آسيا (الأسكوا)، جمعية الصناعيين اللبنانيين، ونقابة أصحاب الصناعات الغذائية في لبنان.

المدير العام لمجموعة «الإقتصاد والأعمال» **رؤوف أبو زكي** تلا بياناً صحافياً في حضور السادة: وزير الصناعة اللبناني **نديم سالم**، نائب رئيس غرفة بيروت **روبير دباس**، أمين عام الإتحاد العربي للصناعات الغذائية **د.فلاح جبر**، نائب رئيس إتحاد الغرف اللبنانية **محمد الزعتري**. وقال **أبو زكي**: «يتناول المؤتمر واقع وآفاق الصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف في العالم العربي والمعوقات التي تواجه الإنتاج المحلي بفعل المتغيرات الإقليمية والدولية ومتطلبات نظام الجودة المتكاملة وسبل تأمين التمويل وتنشيط الصادرات العربية من هذه المنتجات وتنمية التجارة العربية البينية وفتح أسواق جديدة».



مؤتمر صحافي في بيروت ويبدو من اليمين السادة: روبير دباس، رؤوف ابو زكي، الوزير نديم سالم، د.فلاح جبر، محمد الزعتري

المعرض: 100 شركة

وينتظر أن يشارك في المعرض نحو 100 شركة تعمل في مجالات الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف، وسوف تتمثّل دول عربية عدة بأجنحة وطنية، إضافة إلى أجنحة الشركات الخاصة العاملة في هذه القطاعات ومنها المعدات والآلات ومستلزمات الإنتاج والمواد الأولية.

وسيتيح المعرض للكثير من المشاركين والزائرين التعرّف على تنوّع الإنتاج العربي من الصناعات الغذائية وميزاته التفاضلية، وسيُفتح المجال واسعاً أمام تنمية التجارة العربية البينية. وقد وجهت الجهات المنظمة الدعوة لكبار رجال الأعمال والمستوردين والمصدرين ووكلاء المواد الغذائية في بعض البلدان العربية للمشاركة في المعرض وفي جلسات المؤتمر والأنشطة المصاحبة له.

وتحدّث **أبو زكي** عن أهمية السوق اللبنانية في تصريف المنتجات العربية والأجنبية فوصفها بأنها «كبيرة جداً وهي سوق حرة تدخل إليها كل المنتجات ويرتبط نجاحها بمدى مطابقتها للمواصفات العالمية الجودة وقدرتها على التنافس في الأسعار. وعلى الرغم من أن لبنان بلد صغير بتعداد شعبه، إلا أن مستوى المعيشة فيه جعلت طاقته الإستيعابية كبيرة نسبياً».

وأشار **أبو زكي** إلى أن السوق اللبنانية «شهدت بعض القيود أو رفع بعض الرسوم على بعض المنتجات الزراعية والغذائية، لكن ذلك يُعتبر موقتاً بالنسبة إلى لبنان الذي يُعتبر تاريخياً من الأسواق المفتوحة والمعتدلة في رسومها الجمركية. وقد بدأت السلطات اللبنانية تخفف تدريجياً من القيود وحتى من الرسوم، علماً أن هذه الرسوم أو القيود تشمل المنتجات والسلع الواردة إلى لبنان بغضّ النظر عن مصدرها وهويتها..».

وشدّد **أبو زكي** على مسألة الأمن الغذائي، معتبراً أنها أحد العناصر الرئيسية في ستراتيجية التنمية. «مع التزايد المستمر في عدد سكان العالم والضغوط المتصاعدة على الموارد العالمية الرئيسية أصبح من الضروري أن توجّه الدول العربية عناية كبيرة وملحّة لمواردها الزراعية والغذائية من أجل تحقيق أكبر نسبةٍ ممكنة من الإكتفاء الذاتي سواء بالنسبة لكل دولة عربية على حدة أم على نطاق العالم العربي ككل...».

إتحاد الصناعيين الكويتيين

وفي إطار الترويج للمعرض والمؤتمر، نظم إتحاد الصناعيين الكويتيين برئاسة السيد **خالد الصانع** لقاءً في الكويت ضم قادة الشركات الصناعية التي تتعاطى المواد الغذائية، وحضره مدير عام مجموعة «الإقتصاد والأعمال» **رؤوف أبو زكي** الذي

قدّم عرضاً مفصلاً لمعطيات المعرض والمؤتمر المقررين في بيروت.

جرى خلال اللقاء نقاش حول الرسوم الجمركية المعتمدة في لبنان، حيث كان هناك إعتقاد خاطئ لجهة وجود تمييز في تطبيق هذه الرسوم، يختلف بين دولةٍ وأخرى. وقد تأكد للمجتمعين أن الرسوم في لبنان ذات طابع شمولي، وقد تم الإتفاق بنتيجة اللقاء على المشاركة في المعرض وفي المؤتمر ليكون هذا الأخير فرصة لعرض وجهة نظر الكويتيين أمام المسؤولين في لبنان.



طاولة مستديرة في القاهرة

...وفي القاهرة

وكانت شهدت القاهرة أواخر نيسان/ ابريل الماضي، وفي إطار التحضير لمعرض ومؤتمر الصناعات الغذائية العربية طاولة مستديرة حول الصناعات الغذائية في مصر ومعوقات التصدير، نظمتها غرفة الصناعات الغذائية التابعة لإتحاد الصناعات المصرية ومجموعة «الإقتصاد والأعمال»، وشارك في الندوة كبرى شركات الصناعات الغذائية في مصر وممثلون عن مركز تنمية الصادرات المصرية.

تحدّث رئيس غرفة الصناعات الغذائية المهندس **إسماعيل صبري** فأشار إلى أن قيمة الصادرات المصرية الغذائية بلغت خلال العام 96/97 نحو 633.9 مليون جنيه مقابل مستوردات بلغت قيمتها 2576,3 مليوناً موضحاً أن التكاليف الإستثمارية في قطاع المواد الغذائية بلغت 293,9 مليون جنيه مشكّلة 17,3 في المئة من الإجمالي اللازم لإنشاء المشروعات الجديدة.

ثم تحدّث مدير عام مجموعة «الإقتصاد والأعمال» **رؤوف أبو زكي** فأشاد بالدور القيادي الذي تلعبه مصر لافتاً إلى أهمية سوق لبنان على الرغم من صغرها بالنسبة للصادرات المصرية إنطلاقاً من مستوى المعيشة المرتفع نسبياً ومن موقع لبنان التسويقي.

الامن الغذائي

وتظهر البيانات المتوفرة للعام 1996 أن قيمة ما استوردته الدول العربية مجتمعةً من السلع الغذائية بلغ حوالي 16 مليار دولار أي ما يوازي 14 في المئة تقريباً من مجمل وارداتها. ومن المقدر أن قيمة هذه الواردات سترتفع إلى 20 مليار دولار في العام 2000 مع إستمرار أنماط النمو العربية الحالية. اما صادرات الدول العربية من المواد الغذائية والمشروبات فقد بلغت حوالي 4 في المئة فقط من مجمل صادراتها في 1996. ويلاحظ في هذا المجال أن نسبة الإكتفاء الذاتي العربي قد انخفضت في السنوات الاخيرة في عدد من السلع الغذائية والزراعية الأساسية ومنها الحبوب والشعير، فيما إرتفعت جزئياً في بعض السلع الأخرى ومنها الألبان والزيوت والسكر. وتشير آخر الأرقام المتوفرة أن معدل الإكتفاء الذاتي العربي بلغ حوالي 60 في المئة من الحبوب في منتصف السبعينات و83 في المئة من اللحوم و95 في المئة من البيض و65 في المئة من الزيوت، وحوالي 92 في المئة من الفاكهة والخضروات. أما إنتاج الأسماك فقد فاق إحتياجات العالم العربي الكلية بحوالي 13 في المئة.

يستنتج من ذلك أنه لو أحسن العالم العربي تطوير وإستغلال موارده الزراعية فإن بإستطاعته ليس فقط زيادة نسبة الإكتفاء الذاتي من السلع الغذائية الرئيسية، وإنما أيضاً «إنتاج فائض من بعض السلع الأخرى للتصدير». وتحقيق هذه الأهداف يتطلّب مجموعة من السياسات والخطوات التي يمكن إختصارها كالتالي:

أولاً: تطوير القطاعات الزراعية عن طريق إستصلاح الأراضي الزراعية المهملة وإستخدام الوسائل الإنتاجية الحديثة التي حققت طفرة كبيرة في إنتاج السلع الزراعية في الدول الصناعية وبعض الدول النامية، وفي طليعتها مصر، وإعطاء الأولوية لإنتاج السلع الغذائية ذات الطلب الدائم والمتزايد.

ثانياً: تشجيع وتسهيل التجارة البينية في السلع الغذائية والزراعية خصوصاً عن طريق إزالة جميع العوائق في وجه هذه التجارة وتنظيمها على أسس مواصفات علمية. ولعلّ بعض التقدّم قد حصل مؤخراً في هذا المجال مع بدء تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية مطلع هذه السنة، بتخفيض الرسوم الجمركية بين الدول العربية بنسبة 10 في المئة سنوياً للوصول إلى إزالتها كلياً بعد عشر سنوات. ولم تزل الصادرات البينية الزراعية تمثّل نسبة ضئيلة من مجمل الصادرات البينية العربية، إذ بلغت هذه النسبة في العالم العربي ككل حوالي 8 في المئة فقط في 1994/1995، علماً أن نسبة الصادرات الزراعية لمجمل الصادرات ترتفع إلى حوالي 54,4 في المئة في المغرب و53 في المئة في الأردن و43 في المئة في السودان و16 في المئة في لبنان و5,8 في المئة في مصر، وأنه لو إستثنينا الصادرات البترولية، فإن الصادرات الزراعية تمثل ما بين 10 و20 في المئة في معظم دول الخليج.

ثالثاً: تطوير الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف التي تلعب دوراً مكملاً رئيسياً للإنتاج الزراعي. والصناعات الغذائية في العالم العربي هي قطاع عريق ومهم من أهم مزاياه أنه تنوّع مع الوقت ليشمل الوحدات التي لم تزل حرفية إلى حدٍ كبير وذات علاقة وثيقة بالمجتمعات الزراعية التي تنبثق منها وكذلك المصانع الحديثة التي تعتمد أحدث التكنولوجيات لإنتاج السلع ذات المواصفات العالمية.

وتظهر آخر التقديرات المتوفرة أن مجموع القيمة المضافة في صناعات المواد الغذائية في العالم العربي ككل بلغ حوالي 9,3 مليارات دولار في العام 1996. ولو أضفنا إلى ذلك القيمة المضافة في صناعات المرطبات ومنتجات التبغ، يرتفع مجموع القيمة المضافة إلى 14,2 مليار دولار. كما يقدّر عدد المنشآت الصناعية التي تعمل في المجالات السابقة بحوالي 32 ألف منشأة في العالم العربي توظف حولي 800 ألف عامل. والأهم من ذلك أن حصة الصناعات الغذائية من مجمل القيمة المضافة للصناعات التحويلية العربية كانت الأكبر بين مجموعات الصناعات المختلفة، إذ بلغت حوالي 23 في المئة في العام 1996 بالمقارنة مع 15 في المئة مثلاً لصناعة المنسوجات والألبسة و12 في المئة للصناعات الكيميائية. ■

يواجهون قراراً بحظر التعامل

مصر: أربعة رجال أعمال في «القائمة السوداء»

من المتوقع أن يواجه أربعة من كبار رجال الأعمال المصريين متاعب مالية وقضائية معقدة في الفترة المقبلة، بسبب حصولهم على قروض بنكية، ثم توقفهم عن السداد نتيجة تعثر مشاريعهم التي حصلوا على القروض لتمويلها.

قائمة الأربعة الكبار تضم كلاً من **حسام أبو الفتوح** رئيس مجموعة شركات «أكفا» التي تنشط في مجال توكيلات السيارات، حيث تعمل وكيلاً وموزعاً لسيارات ل«BMW» في مصر منذ منتصف السبعينات، وحصلت مؤخراً على توكيل سيارات «روفر» في مصر إلى جانب أنشطة تجارية وصناعية متنوعة وبصفة أساسية تجارة مستحضرات التجميل.

كما تضم القائمة **محمد عزت الهواري** الذي يمتلك أكثر من خمس شركات تنشط بصفة رئيسية في مجال تجارة الأغذية وحديد التسليح، حيث حصل الهواري من خلال شركاته على العديد من القروض والتسهيلات بالتجاوز وبضمانات غير كافية، ثم تعثر في سداد تلك المديونيات.

أيضاً تضم القائمة **ممدوح المصري** الذي يمتلك ويدير الشركة المصرية للتجارة والتسويق التي إتخذت من مدينة بور سعيد الساحلية مركزاً رئيسياً لنشاطها، وحققت أرباحاً طائلة من وراء تجارة الملابس الجاهزة إبان العصر الذهبي لمدينة بور سعيد طيلة سنوات السبعينات وحتى منتصف الثمانينات، وقد حصلت الشركة المصرية للتجارة والتسويق أيضاً على قروض وتسهيلات من بنوك عدة مستغلة في ذلك التعهدات البنكية وبضمانات غير كافية.

ويحتل المقعد الرابع في القائمة، رجل الأعمال أنور الجارحي الذي حصل على العديد من القروض والتسهيلات الائتمانية بإسمه وبإسم زوجته من دون أن يقابلها أية ضمانات، ونجح في شراء العديد من أسهم بعض البنوك بحصص تؤهّله للحصول على مقعد في مجلس الإدارة بإستخدام هذه القروض، وذلك مخالفة لتعليمات البنك المركزي.

وتقوم حالياً إدارة الرقابة على البنوك في البنك المركزي بإعداد تقرير حول أوضاع مديونيات العملاء الأربعة وقيمتها، والغرض الذي تم من أجله منح تلك التسهيلات، والضمانات التي حصل رجال الأعمال على القروض بموجبها، ونوعية وقيمة هذه الضمانات ومدى حيازة البنوك المقرضة لها، ودرجة الرهن الخاصة بهذه الضمانات ونسبة تحصيل «كمبيالات» الضمان، ومدى إنتظام رجال الأعمال في سداد مديونياتهم، وإجمالي الحركة المدينة والدائنة لحسابات كل عميل من العملاء الأربعة.

وتشير تقديرات البنك المركزي المبدئية، إلى أن العملاء الأربعة حصلوا على أكثر من مليار جنيه من «7» بنوك، بينها «3» بنوك قطاع عام وهي القاهرة- الأهلي- بنك مصر، و«3» بنوك مشتركة وهي مصر الدولي- مصر أمريكا الدولي- والتجاري الدولي، وواحد من البنوك المتخصصة هو بنك التنمية الصناعية.

وعلى رغم سعي رجال الأعمال للتوصل إلى تسويات عاجلة مع البنوك الدائنة عبر عمليات لإعادة الجدولة، إلا أن المعلومات المتوافرة لـ«الاقتصاد والأعمال» تشير إلى إستعداد السلطات النقدية لإصدار قرار بحظر التعامل المصرفي مع رجال الأعمال، بعد أن تم إدراج أسمائهم منذ أيام في «القائمة السوداء» الخاصة بالعملاء المتعثرين والتي تقوم بإعدادها غرفة تجميع مخاطر الائتمان في البنك المركزي. ■

أبو الفتوح: شركة مشتركة مع «دايوو» الكورية

المهندس حسام أبو الفتوح رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات BMW في مصر أسس شركة «دايوو موتورز ايجيبت» لإنتاج السيارات برأس مال قدره 40 مليون جنيه مصري وذلك بالاتفاق مع شركة «دايوو» العالمية.

وتتولى الشركة الجديدة إنتاج سيارة «دايوو» في مصر، في مصنع يقيمه أبو الفتوح في مدينة «6 أكتوبر» وعلى مساحة 120 ألف متر مربع وبإستثمار قدره 70 مليون دولار أميركي، بهدف إنتاج 5 آلاف سيارة سنوياً. وتساهم «دايوو» العالمية بنسبة 60 في المئة من المشروع المشترك، وتتولى توزيع الإنتاج المصري عبر شبكة التوزيع الخاصة بها. وخطة الشركة المشتركة الجديدة، الوصول خلال 5 سنوات إلى إنتاج 20 ألف سيارة سنوياً.

من جهة أخرى، قامت شركة أبو الفتوح وكيل B.M.W. بإنتاج وتجميع خطوط سيارة بي ام دبليو في مصانع نيسان-مصر للسيارات، وهي إحدى ركائز الصناعة الحديثة في مدينة السادس من أكتوبر. ومصنع نيسان-مصر- الذي يرأس مجلس إدارته د. عبد المنعم سعودي، رئيس رابطة صناعة السيارات في مصر ورئيس اتحاد الصناعات المصرية- هو باكورة تعاون مصري-ألماني. ويقام المصنع على مساحة 150 ألف متر مربع.

أعمالك تنمو بفضل خبراتنا وخدماتنا العالمية

سواء كنتم تستوردون النحاس من تشيلي أو تصدرون منتجات بتروكيميائية إلى الأسواق الآسيوية ، فلدى البنك السعودي البريطاني الخبرة والعلاقات التي تضمن لكم الدعم والحماية لإنجاح أعمالكم والعناية بمصالحكم التجارية حول العالم ، حيث نقدم لعملائنا مجموعة متكاملة من الخدمات التجارية في المملكة وحول العالم لإرتباطنا بشبكة الفروع العالمية لمجموعة هونغ كونغ وشنغهاي المصرفية التي تُعدّ من أكبر وأفضل المجموعات المصرفية في العالم والتي تضم أكثر من ٥٥٠٠ مكتباً وفرعاً في أكثر من ٧٩ بلداً ومقاطعة تعمل من أجلهم .

للتعرف على مجموعة خدماتنا التجارية المتكاملة ، تفضلوا بزيارة أحد فروع البنك السعودي البريطاني أو يمكنكم الإتصال على أرقام الهواتف التالية :

المنطقة الوسطى : هاتف : ٢٦٦٥ - ٤٧٨ (٠١)
المنطقة الغربية : هاتف : ٤٥٧٦ - ٦٥٣ (٠٢)
المنطقة الشرقية : هاتف : ١٩٤٩ - ٨٣٢ (٠٣)
لندن : هاتف : ٢٥٦٧ - ٤٠٩ (١٧١)



«المركزي» المصري يفتح ملف التعهدات المصرفية

ما هي قصة «نواب القروض» ؟

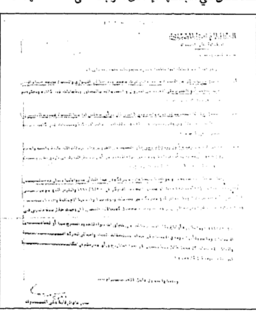
على أثر تفجّر قضية نواب القروض التي لا زالت متداولة أمام محكمة أمن الدولة العليا في مصر، إتّخذت إدارة الرقابة على البنوك في البنك المركزي المصري عدداً من الإجراءات الهادفة إلى ضبط ما أسمته بـ«المخالفات والتجاوزات الصارخة» في بعض البنوك، قبل أن تتحول هذه المخالفات إلى «ملفات» أمام الجهات القضائية.

ومن بين هذه المخالفات بالطبع التعهدات البنكية التي كانت «بوابة نواب القروض» للحصول على عشرات القروض بمئات الملايين دون ضمانات حقيقية، حيث لا يستلزم الأمر سوى قيام بنك بإصدار «خطاب» لحساب أحد عملائه وموجّه الى بنك آخر يتعهد بموجبه بسداد مبلغ محدد للبنك الثاني نيابة عن العميل المستفيد، ثم يذهب العميل إلى البنك الثاني يسلّمه الخطاب ثم يصرف فيه القرض على الفور. ولأن التعهد المصرفي إجراء مشكوك في جدواه ويحمل نسبة مخاطرة عالية، وبسبب العديد من المشاكل بين وحدات الجهاز المصرفي، فقد بدأت إدارة الرقابة في البنك المركزي بإتخاذ خطواتٍ عدة تمثل في مجملها «إعلان حرب» على نظام التعهدات المصرفية الذي عرفته السوق المصرية قبل أكثر من 10 سنوات على يد مسؤول بنك «جمال ترست» الذي يملكه المصرفي اللبناني **علي الجمال**.

ومن بين هذه الاجراءات التعميم، الذي أصدره البنك المركزي في مطلع شهر أيار/مايو الماضي إلى كافة البنوك بهدف حصر جميع التعهدات المصرفية الصادرة إلى عملاء البنوك وقيمة هذه التعهدات وتاريخ استحقاق كل منها والقروض التي تمّ صرفها بموجب هذه التعهدات والقروض التي لا زالت رهن الاستحقاق والمراكز الماليّة للعملاء الصادرة لحسابهم هذه التعهدات والدراسات الائتمانية التي تمّت لهذه المراكز، والأسباب التي على أساسها، تمّ إصدار مثل هذه التعهدات.

ويستهدف «تعميم» البنك المركزي التوصل إلى الحجم الحقيقي لهذه التعهدات، خصوصاً بعد أن توسعت في إصدارها بعض البنوك الصغيرة التي اعتبرتها بديلاً عملياً عن الحصول على قروض بنظام «الانتربنك». وتقدّر بعض الدوائر المصرفية في مصر أن نحو ملياري جنيه حصل عليها عملاء البنوك بنظام التعهدات المصرفية خلال السنوات الثلاث الماضية، بالإضافة إلى أكثر من 3 مليارات أخرى صدرت بها تعهدات وفي طريقها للصرف.

وعلى رغم تواضع هذا المبلغ نسبياً مقارنة بإجمالي القروض التي أتاحها القطاع المصرفي والتي بلغت 149 مليار جنيه في نهاية العام 1997، إلا أن «السمعة السيئة» التي لحقت بنظام التعهدات من جراء قضية نواب القروض (حصلوا على قروض قيمتها 379 مليون جنيه بنظام التعهدات)، عجّلت بفتح هذا الملف بهدف معالجة أوضاع خاطئة على ساحة الإقراض المصرفي في مصر.



تعليمات لجنة الرقابة على المصارف



د. نديم المنلا

تلفزيون المستقبل و«والت ديزني»

جدّد تلفزيون المستقبل تعاقده لمدة خمس سنوات جديدة مع شركة تلفزيون بوينا فيستا إنترناشونال Buena Vista International.

ويستعد المستقبل لإنتاج برنامج «نادي ديزني» باللغة العربية «للمرة الأولى خصيصاً للشرق الأوسط»، كما قال نائب الرئيس العام لتلفزيون والت ديزني إنترناشونال – آسيا باسيفيك.

واعتبر رئيس مجلس الإدارة مدير عام تلفزيون المستقبل د. **نديم المنلا** «أن هذا الإتفاق سيقوّي ويعزّز البرمجة العائلية».



«خزفية» السعودية

«صدق» تجهّز «برادايز لاغون»

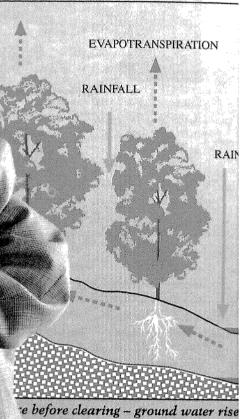
توصّلت الشركة السعودية للتنمية الصناعية (صدق) إلى إتفاق مع شركة تمليك المحدودة، لتجهيز مشروع «برادايز لاغون» بأطقم حمامات السيراميك من ماركة «خزفية».

وقال رئيس مجلس إدارة «صدق» **صالح علي التركي**، ان الإتفاق باكورة لعلاقة بعيدة المدى وتأكيد لجودة «خزفية» المضمونة لعشر سنوات.

وأكّد مدير عام شركة تمليك المحدودة **حسان يماني** أن شركته تساند الصناعات الوطنية، خصوصاً متى كانت جيدة ومنافسة.

وتستعدّ «صدق» لدخول الأسواق العالمية بعد نجاحها في التصدير إلى مصر، لبنان، اليمن وأوروبا الشرقية.





الجيــــــل القــــــادم

الطابعة إبسون ستايلَس فوتو ٧٠٠

الطباعة المنزلية ذات الجودة المهنية التي بلغت سن الرشد.

اشتهرت إبسون بصفتها أول شركة قامت بتطوير الطباعة ذات الجودة التصويرية بالإنكجيت وجلبتها لمستوى المنزل. والآن فقد توسعت تشكيلتها من الطابعات الملونة المنزلية بإنتاج الجيل القادم، ألا وهي طابعة إبسون ستايلَس فوتو ٧٠٠.

فبنظامها الطباعي التصويري المثالي ™Imaging System PerfectPicture الفريد من نوعه، وألوانها الستة من الأحبار، ونقاط الطباعة الأصغر والأدق وضوحية (حتى ١٤٤٠ ن ب م) تضمن لكم الحصول على طباعة مماثلة لجودة التصوير في كل مرة. ويسمح لكم برنامج Adobe PhotoDeluxe V2 المركب فيها بتحسين جودة الصور والنصوص أيضاً.

إن طابعة إبسون ستايلَس ٧٠٠ تتعدى مجال الطباعة التصويرية والطباعة الواضحة وطباعة النصوص والصور بألوان زاهية وحتى على ورق عادي، إنها قادرة أيضاً على طباعة بطاقات الدعوة والمعايدة والتحية، أو طباعة التقارير والرسائل والواجبات المدرسية للتلاميذ في البيت.

إذا رغبتم في الحصول على مزيد من المعلومات عن طباعة الإنكجيت بجودة تماثل الصور التي تنتجها الطابعة إبسون ستايلَس فوتو ٧٠٠ (أو عن الطابعات الأخرى من المجموعة التي تتضمن ستايلَس كولور ٤٠٠ و٦٠٠) فيرجى الاتصال بأقرب وكيل للشركة الذي يسعده وضعكم في الصورة.







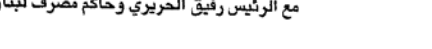
Bahrain: Computer Land Tel: 973 740060 Fax: 973 740020 **Egypt:** Aptec Egypt Tel: 20 2 2455 634 Fax: 20 2 2475 255 **Iran:** Iran Office Machines Center Tel: 9821 879 6200 Fax: 9821 879 3809 **Jordan:** Jordan Computer Trading Company Tel: 962 6 643896 Fax: 962 6 645581 **Kuwait:** Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L.; Tel: 965 481 46 53 Fax: 965 481 4655 **Lebanon:** Mideast Data Systems Lebanon sal Tel: 961 1 582000 Fax: 961 1 562430 **Libya:** Capriwood Tel: 0171 723 7795 Fax: 0171 723 6833 **Oman:** Loay Enterprise L.L.C. Tel: 968 794700 Fax: 968 708795 **Qatar:** Computer Arabia Tel: 974 324 555 Fax: 974 436 673 **Saudi Arabia:** Gulf International Marketing Tel: 966 1 476 3777 Fax: 966 1 476 3196 **Syria:** Hamsho Trading Tel: 963 11 223 6510/224 3957 Fax: 963 11 231 8875 **U.A.E.:** Al Yousuf Tel: 9714 837160 Fax: 9714 835859; Seven Seas Computers Tel: 971 4 366022 Fax: 971 4 366727 (Dubai) Tel: 971 2 667515 Fax: 971 2 661707 (Abu Dhabi); SMB Computers Tel: 971 4 517070 Fax: 971 4 511191 **Yemen:** Computer Engineering World Tel: 967 1 414 180 Fax: 967 1 414 179.

http://www.epson.com



إبسون ستايلَس. أرقى طابعات الإنكجيت المتطورة في العالم.




مع الرئيس رفيق الحريري وحاكم مصرف لبنان رياض سلامة

الوليد بن طلال في مؤتمره الصحافي

فور سيزونز العام 2002 في بيروت

الوليد بن طلال يوقّع عقد الفندق في «سوليدير»

وأخيراً... وقّع الامير السعودي الشاب **الوليد بن طلال** العقد مع شركة «سوليدير» والقاضي بإقامة فندق «فورسيزونز (Four Seasons) في وسط العاصمة، تزيد عدد غرفه على 260 غرفة.

وكانت المفاوضات تعثّرت بين الجانبين، وجرى إستغلال سياسي لذلك، الأمر الذي استدعى تدخل الرئيس **رفيق الحريري** مع **الوليد بن طلال** لوضع الأمور في نصابها الطبيعي، علماً أن **الوليد** – وهو المشهود له بالبراعة والشطارة في المفاوضات التجارية – تمكّن في ظل المناخ الذي ساد فترة التعثّر هذه من تحسين شروط عقده مع «سوليدير». والشطارة جائزة – دائماً – في التجارة فكيف إذا كانت من الجانبين.

في أي حال، **الوليد بن طلال** إحتلّ أفضل موقع في أحدث عاصمة في الشرق الأوسط لبناء أحدث فندق، بل وربما أكبر مجمع سياحي – تجاري في مكان مميز في المنطقة. وهو يفعل ذلك بحسّه الإستثماري المرتكز إلى دراسات الجدوى لديه. وبالطبع تتوافر كل الحوافز المادية والمعنوية والعاطفية التي تدفع بالأمير السعودي الشاب لدخول بيروت الجديدة من بابها الواسع. فهو، إضافةً إلى كونه مستثمراً نشطاً وحيوياً لدرجة الإثارة، تشدّه إلى لبنان أواصر القربى بإعتباره حفيد رئيس الحكومة اللبنانية الراحل **رياض الصلح**، وهو فخور بهذا النسب وهو دائماً يردد على مسامع المقربين إليه انه حفيد الجدّين الملك **عبد العزيز ورياض الصلح**. وقد أكّد **الوليد** إعتزازه هذا بتخصيص زيارة إلى قصر جدّه رياض الصلح في منطقة بئر حسن في ضاحية بيروت، حيث إلتقى والدته وكل الأقرباء.



ويوجد مقر فندق «فور سيزونز» في موقع ستراتيجي في قلب العاصمة، مطلاً على البحر الأبيض المتوسط وله منفذ إلى شاطئ القوارب «مارينا» الذي تقوم «سوليدير» ببنائه. ويضم المشروع برجاً سكنياً فخماً تمتلكه مجموعة من رجال الأعمال السعوديين واللبنانيين، ويتكوّن من وحدات سكنية راقية ترتبط بالفندق لتكون جزءاً أساسياً من منطقة سكنية سياحية تجارية متعددة الإستخدامات. ومن المتوقع أن يتم الإنتهاء من تنفيذ المشروع بحلول العام 2002 وبتكلفةٍ تزيد على 240 مليون دولار.

وتفقّد **الوليد بن طلال** بعد ذلك موقع مشروع مطعم بلانيت هوليوود Planet Hollywood في منطقة ستاركو والمزمع إفتتاحه مطلع العام 1999 ليستوعب 300 شخص، عدا المساحات التي هي في الهواء الطلق. ويملك **الأمير بن الوليد** 4 في المئة من اسهم سلسلة المطاعم العالمية هذه إضافةً إلى إمتلاكه شركة بلانيت هوليوود Kingdom Planet Hollywood التي تعمل على تطوير 44 مطعماً في 24 دولة على حوض

البحر المتوسط والشرق الاوسط.

وجاء توقيع إتفاق مشروع فندق «فور سيزونز» ضمن برنامج زيارة **الوليد بن طلال** إلى بيروت الذي تضمّن لقاءات مع كل من رئيس الجمهورية **إلياس الهراوي** ورئيس مجلس النواب **نبيه بري** ورئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري**، ووزير المهجرين **وليد جنبلاط**.

وتتمثّل إستثمارات **الوليد بن طلال** في لبنان المباشرة وغير المباشرة في مصرفين (سيتي بنك، ليبانون إنفست) وفندقين (فور سيزونز، موفنبيك (MOVENPICK) ومحطتي تلفزة (.L.B.C و.M.T.V).

...وفي دمشق

والتظاهرة التي قام بها **الوليد بن طلال** في بيروت، سبقتها تظاهرة أخرى في دمشق حيث إستقبله الرئيس **حافظ الأسد** ونجله الدكتور **بشار**، ووزير الدفاع العماد **مصطفى طلاس**. وحضر **الوليد** إجتماع الهيئة العامة التأسيسية للشركة السورية السعودية للإستثمارات السياحية التي تدير وتملك مشروع فندق «فور سيزونز»، في دمشق. وتم إستعراض تقرير مراحل تطور نشاطات الشركة، ومراجعة عقد التصميم الذي تنفذّه شركة دار الهندسة. وتمت الموافقة النهائية على إعلان تأسيس الشركة رسمياً وعلى موعد ترسية مناقصة المشروع.

• وفي إطار نشاطات سلسلة فنادق «فور سيزونز» فقد تولت الشركة إدارة منتجع كودا هورا Kuda Huraa في جمهورية **المالديف**، حيث تمت تسمية المنتجع بإسم منتجع «فور سيزونز» مالديف. وتؤول ملكية هذا المشروع المكوّن من 106 وحدات إلى شركة الأملاك الفندقية المحدودة التي يملك فيها **الوليد بن طلال** 3 في المئة، إضافة إلى امتلاكه 24 في المئة من سلسلة «فور سيزونز» العالمية. وذكر رئيس مجلس إدارة فنادق Four Seasons **أسادور شارب**، أن المشروع سيوفّر أفضل خدمات الجزر الإستوائية للمصطافين كونه في أرقى مراكز الغوص في العالم.

• أعلنت شركة العزيزية بندة المتحدة نتائجها للربع الأول من العام 1998 مظهرةً نمو المبيعات بنسبة 7 في المئة ولتصل إلى 210،3 مليون ريال سعودي. كما بلغ صافي الربح 14،3 مليون ريال في مقابل 15،3 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي. ■



في إفتتاح المعرض، رئيس الغرفة التجارية الصناعية في جدّه إسماعيل ابو داود ورئيس مجلس إدارة شركة أخوان التجارية عبد العزيز النويصر

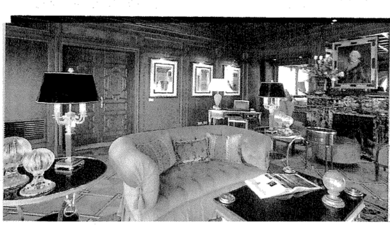
معرض الألعاب الترفيهية في جدّه

إستضافت السعودية في مركز الحمراء للمعارض في جدّه، المعرض الأول لألعاب مدن الملاهي وتجهيزاتها، على مدى ثلاثة أيام.

إفتتح المعرض الشيخ **اسماعيل ابو داود** رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في جدّه.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة إخوان السعودية، إحدى الشركات الراعية للمعرض، أن الحدث مناسبة جيدة للإلتقاء بالعاملين في مجال الترفيه وتجهيز المشاريع الترفيهية.

يُذكر ان شركة اخوان السعودية رائدة في مجال الترفيه العائلي ولها مشاريع عدة خصوصاً في تونس وسوريا.



«المجموعة الفاخرة» من شيراتون تستهدف السعودية

قام مؤخراً وفد من مديري فنادق «المجموعة الفاخرة» التابعة لفنادق شيراتون، بزيارة إلى المملكة العربية السعودية، حيث إلتقى بالمسؤولين عن قطاع السفر وبعض الهيئات الحكومية والمؤسسات السعودية.

وتضم «المجموعة الفاخرة» فنادق شيراتون من فئة الخمس نجوم التي تتمتع بأعلى معايير الجودة في القطاع الفندقي، ويبلغ عددها 54 فندقاً بعد أن انضم إلى عضوية المجموعة في العام الماضي 11 فندقاً جديداً. ومن أهم هذه الفنادق نذكر: برنس دوغال (باريس)، غراند أوتيل (فلورنسا)، بالاس أوتيل (مدريد)، فندق وفيلات شيراتون جدّه في السعودية...

نائب رئيس «المجموعة الفاخرة» ومدير المبيعات والتسويق السيد **دوغلاس ماكنزي** أشار إلى أهمية الزبائن المحتملين من المملكة، واعتبر أن لكل فندق من فنادق المجموعة سحره الخاص ومزاياه الفريدة بأبنيتها التاريخية الفخمة. وتقدم «المجموعة الفاخرة» برامج ترويجية خاصة للإقامة ما بين ليلتين وسبع ليال، وهي تايست أوف لاغجوري، ويك أند رومانس، هوليداي وويلكام...

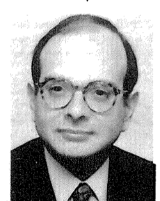
البنك العربي الوطني: مرحلة نعمة صباغ

بعد انقضاء اكثر من أربعة اشهر على استقالة **إيلي الحاج**، اختار البنك العربي الوطني عضواً منتدباً جديداً له هو السيد **نعمة صباغ** الذي سيتسلم مهامه في أوائل أيلول/سبتمبر المقبل. وجاء تعيين **صباغ** لينهي الفراغ الإداري الذي خلّفه **إيلي الحاج** الذي أمضى أكثر من سبعة أعوام في البنك أحدث خلالها تغييرات جذرية على صعيد هيكل البنك الإداري والتنظيمي وقاعدة المكننة فيه، علماً أن السيد **روي غارنهام** تولى منذ استقالة **الحاج** منصب العضو المنتدب بالوكالة.

ويعتبر **صباغ** من الكفاءات المصرفية العربية الرفيعة حيث يحمل في جعبته خبرة في العمل المصرفي تفوق العشرين عاماً أمضى معظمها في بنك الكويت الوطني حيث يشغل حالياً منصب مدير عام، وكان قبلها عضواً منتدباً لـ بنك الكويت الوطني (الدولي) في لندن. وجاء تعيين **صباغ** بعد عملية بحث حثيثة شملت مصرفيين عرب يتولون مناصب قيادية في مصارف عربية ودولية كان بينهم **ألبرت كتانه**، الرئيس التنفيذي الحالي لبنك البحرين والشرق الأوسط و**إيلي خوري**، المسؤول عن منطقة الشرق الأوسط في بنك باركليز البريطاني.

وانحصر البحث في أشخاص عرب أو من أصل عربي ممن يعملون في مصارف دولية أو إقليمية تلبية للشروط التي وضعها البنك العربي المالك لنسبة 40 في المئة من البنك العربي الوطني والمالك أيضاً لحق تعيين العضو المنتدب فيه.

ويمكن القول أن مهمة **صباغ** في قيادة البنك العربي الوطني ستكون سهلة و صعبة في الوقت نفسه. فمن جهة، سيجد **صباغ** نفسه في وضع مريح بعد إنجاز **الحاج** المهام الصعبة المتمثلة بإعادة تنظيم البنك وبناء قاعدة للمكننة، التي تعتبر الأكثر تطوراً بين المصارف السعودية، وإعادة هيكلة الميزانية وتقليص عدد الموظفين بحدود 40 في المئة، أي أن **صباغ** سينطلق مدعوماً بمعطيات قوية وسيستفيد من الإنجازات التي حققها **الحاج** خلال الفترة التي قضاها في البنك. ومن المتوقع أن تنمو أرباح البنك بوتيرة أسرع من وتيرة نموها في الأعوام الأخيرة نتيجة



نعمة صباغ

الانحسار التدريجي لحجم الاستهلاكات الناتجة عن التوظيفات في نظم المكننة والتي ضغطت بشكل كبير على الأرباح في الفترة الأخيرة. وفي العام الماضي زادت أرباح البنك الصافية بنسبة 4،7 في المئة فوصلت إلى 495 مليون ريال سعودي (132 مليون دولار) على الرغم من ارتفاع مخصصات الديون المعدومة بنسبة 12 في المئة. ووفق توقعات سابقة قد تنمو الأرباح بحدود 20 في المئة العام الحالي.

ومن جهة أخرى، تأتي الصعوبة في مهمة **صباغ** في انه سيخلف رجلاً استطاع إحداث نقلة نوعية كبيرة في البنك. وسيكون على **صباغ** استغلال المعطيات التي أنتجتها مرحلة **إيلي الحاج** وتفعيل عناصر قوة البنك لتعزيز وضعه التنافسي في السوق وتحقيق مردود جيد للمساهمين. وإضافة إلى قوة مركزه المالي وامتلاكه لقاعدة مكننة متطورة وشبكة واسعة للفروع، يتميّز البنك العربي الوطني بامتلاكه لقاعدة متينة وعريضة من المودعين لا سيما من الأفراد ذوي الولاء الشديد للبنك. ويوفر هؤلاء المودعون مصدراً مهماً للتمويل المتخفض الكلفة المتمثل بالودائع الجارية التي بلغت نسبتها 39 في المئة من إجمالي ودائع العملاء العام الماضي وهي بين أعلى النسب في السوق السعودية.

وتركزت ستراتيجية البنك في الفترة الماضية على خدمة هؤلاء العملاء عبر الوسائل الإلكترونية (أجهزة الصرف الآلي والهاتف ونقاط البيع) بهدف تخفيض كلفة العمليات والضغط على الفروع التي أقفل البنك بعضها في العامين الأخيرين. ومع أن البنك عمل على تطوير منتجات جديدة لعملاء التجزئة وبعض المنتجات الاستثمارية لكبار العملاء، فإن جهوده التسويقية بقيت محدودة ولم ترتق إلى مستوى خطة متكاملة وواضحة المعالم كان يمكن لها المساهمة في تقوية حضوره وصورته في السوق، وبالتالي قدرته على استقطاب العملاء الجدد في فترة تميّزت بها السوق بالنمو الضعيف.

وعلى الرغم من نمو الطلب عليها وتوسع المصارف الأخرى فيها، بقي البنك العربي بعيداً عن تقديم المنتجات الائتمانية للأفراد مثل القروض الشخصية وبطاقات الائتمان تماشياً مع فلسفة **الحاج** الشخصية تجاه هذا الموضوع. ومن هنا سيكون على الإدارة الجديدة تحديد اتجاهاتها وستراتيجية عملها في قطاع التجزئة الذي يعتبر الأكثر نمواً في السوق السعودية.

ولم توازِ قوة البنك في قطاع الأفراد قوته في قطاع الشركات حيث بقي حضوره ضعيفاً نسبياً علماً أن الإدارة السابقة استدركت هذا الوضع في الأعوام الأخيرة فأسست دائرة لخدمات الشركات والقروض المشتركة بدأ البنك على أثرها المشاركة في قروض الشركات الكبيرة خصوصاً لشركات «سابك». لكن حضور البنك في هذا القطاع لا يضاهي حضور المصارف الرئيسية الأخرى مثل البنك السعودي الأمريكي والبنك السعودي البريطاني. ونظراً لخلفيته القوية في هذا القطاع، يمكن أن يلعب **صباغ** دوراً مهماً في تطوير خدمات الشركات وتحويل البنك العربي الوطني إلى لاعب رئيسي في هذا المضمار.

وكسلفه سيعاني **صباغ** من عدم توافر جهة رئيسية ترفده بالخبرات الإدارية والفنية والتسويقية كما الحال بالنسبة للمصارف السعودية – الأجنبية المشتركة الأخرى مثل «السعودي الأمريكي» و«السعودي البريطاني» اللذين يستفيدان بشكل كبير من المساهم الأجنبي فيهما (سيتي بنك ومجموعة هونغ كونغ وشنغهاي المصرفية).

ولا شك أن اختيار شخص جديد لقيادة البنك العربي الوطني يعتبر تطوراً إيجابياً من حيث انه وضع حداً لفترة فراغ سببها خروج **الحاج** المفاجئ. ويمكن القول أن **صباغ** يملك المهارات المطلوبة لقيادة البنك في السنوات المقبلة، وتتوافر له معطيات قوية للنجاح في مهمته ولا يبقى عليه إلا تحقيق هذا النجاح. ■



أنت لا تمتلك ساعة باتيك فيليب.

PATEK PHILIPPE
GENEVE

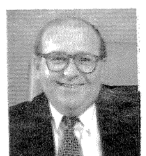
بل في الواقع هي أمانة بين يديك للأجيال القادمة.

ساعة نبتون الجديدة للرجال. أتوماتيكية الحركة،

صُنِّعت يدوياً ببراعة تامة من الذهب الخالص عيار ١٨ قيراطاً.

ضع حجر الأساس لتراث عريق خاص بكَ

ساعة نبتون للرجال: مرجع ٥٠٨١. للمزيد من المعلومات: باتيك فيليب أس. إيه. ص. ب ٢٦٥٤، ١٢١١ جنيف ٢، سويسرا. هاتف: ٨٨٤٢٠٢٠. (٤١٢٢)


ألبرت كتانة

بنك البحرين والشرق الأوسط «نومورا» تنصح بالشراء

تضمن تقرير تحليلي أصدرته مؤسسة «نومورا» المالية نصيحة بشراء أسهم بنك البحرين والشرق الأوسط، وهو أحد مصارف الاوف شور العربية في البحرين. وتعتبر «نومورا» أن سعر سهم البنك هو دون إمكانيات النمو الممكن تحقيقها في إيرادات السنة الحالية قياساً لما حققه البنك في الأعوام الثلاثة الماضية.

وترتكز الشركة في رأيها على النجاح الملحوظ الذي حققه فريق الإدارة الحالي بقيادة **البرت كتانة**، الرئيس التنفيذي للبنك، الذي تولى زمام الأمور في العام 1993. فقد تمّ تحويل البنك من مصرف تجاري ذي آفاق مسدودة وربحية متدنية إلى مصرف إستثماري ذي ستراتيجية مركزة وآفاق رحبة للنمو. ويرى التقرير أن نتائج البنك المالية للأعوام الأخيرة اثبتت هذا النجاح، وأن البنك يتمتع بإمتياز قوي من شأنه تعزيز نموه في المدى الطويل.

وكانت أسهم البنك الأكثر صعوداً في سوق البحرين للأوراق المالية العام الماضي، حيث قفزت بنسبة 141 في المئة من مستواها أواخر العام 96. وفي العام الماضي، زادت أرباح البنك بنسبة 97 في المئة فوصلت إلى 18،7 مليون دولار.


عدنان القصار

فرنسبنك: توزيع أرباح وزيادة رأس المال

أقرّت الجمعية العمومية غير العادية لساهمي «فرنسبنك» زيادة رأس مال المصرف من 90 إلى 135 مليار ليرة لبنانية عن طريق ضم إحتياطات عامة إلى رأس المال.

وكانت الجمعية العمومية العادية إجتمعت في بيروت منتصف أيار/مايو الماضي وقررت توزيع أنصبة أرباح بواقع 17 في المئة من صافي أرباح العام 1997 التي بلغت 41،34 مليون دولار أي بتحسّن نسبته 52،4 في المئة مقارنة مع العام 1996.

وهذه الربحية المحققة رفعت معدل العائد على الموجودات في فرنسبنك من 2،15 في المئة العام 96 إلى 2،53 في المئة العام 97، كما رفعت معدل العائد على حقوق المساهمين من 41،87 إلى 42،24 في المئة، وهو معدل جيد وفق المعايير العالمية.

ومن شأن زيادة رأس المال تعزيز معدلات الرسملة والملاءة وتمكين المصرف من خوض مجالات الصيرفة الشاملة، عبر التوسّع في ميادين الصيرفة الإستثمارية وتمويل المشاريع والتأمين وغيرها من الأنشطة المالية والمصرفية الحديثة.

وكانت حقوق المساهمين سجّلت نمواً بنسبة 42،4 في المئة لتبلغ في نهاية 1997 نحو 115 مليون دولار، علماً أن معدل الملاءة بلغ 22،3 في المئة في مقابل 20،4 في المئة العام 96، مما يعني أن معدل كفاية أموال فرنسبنك بلغ مستوى عالياً.

يُذكر أن فرنسبنك عزّز الطابع المؤسساتي في السنوات الأخيرة بإنفتاحه على مجتمع المستثمرين، وقد كانت الخطوة الاولى في هذا الإتجاه تفرغ الأخوين **عدنان وعادل القصار** عن 5 في المئة من مساهمتهما في المصرف، ما أدى إلى توسيع قاعدة المساهمين من 28 إلى أكثر من 200 مساهم.

ونتيجة لذلك، تمّ إنتخاب ثلاثة أعضاء جدد في مجلس الإدارة هم السادة: **فهد مزيد الرجعان** (الكويت)، **نعمه طعمه** (لبنان) والشيخ **عبد القادر الفضل** (السعودية). وكانت «المعلومات الفورية» أشارت إلى هذا التطور في وقت سابق.

تصنيف دولي لـ «البنك التجاري الدولي»

حصل البنك التجاري الدولي على مرتبة التقييم الإستثماري من مؤسسة «ستاندرد أند بورز» العالمية، كما قال **محمود عبد العزيز** رئيس مجلس إدارة البنك.

وأضاف أن البنك حصل على تقييم (B.B.B) للإلتزامات طويلة الأجل وتقييم (A.30) للإلتزامات قصيرة الأجل.

وحصل البنك التجاري الدولي كأول بنك إستثماري في مصر على شهادة من الجمعية الإستشارية الدولية لتحليل البنوك في كانون الأول/ديسمبر 1997 الماضي لكفاءته في الخدمة المصرفية.

ووصلت أصول البنك التجاري الدولي في نهاية العام 1997 إلى 13،5 مليار جنيه مصري، وهو بذلك يُعد في المرتبة الخامسة في قائمة أكبر البنوك في مصر، ويحتلّ المرتبة الأولى في قائمة أكبر بنوك القطاع الخاص والمركز الثاني بين البنوك المصرية طبقاً لرأس المال.

عقد خامس لـ «رولز رويس» في السعودية

فازت شركة رولز رويس بعقد قيمته 74 مليون جنيه إسترليني لإنشاء محطة فرعية لنقل الكهرباء في الرياض، في خامس مشروع ضخم تتولى تنفيذه في السعودية منذ عشر سنوات.

وأعرب الدكتور **ستان جونز**، العضو المنتدب لشؤون الإنتاج والتوزيع في رولز رويس عن سروره بالتعامل مع الشركة السعودية الموحّدة للكهرباء «التي تربطنا بها علاقة ممتازة»، وأشار إلى أن المطلوب إنجاز المحطة في 26 شهراً، وهي فترة قياسية.

(أداء عـــال)٣

3Com للقمّات شبكات الإتصال

مهـمـة: حـرجـة

تعرّف على مجموعة الملقمات المثلى من 3Com لمنتجات شبكات الإتصال... أداء إجمالي أفضل. متانة أكبر.
إذ أنه يجب ترك بعض المهن لأصحاب الإختصاص.

نحن لم ندخر جهداً لكي نجعلك على يقين من أن 3Com لشبكات الإتصال تحرص فعلا على حماية الملقمات من التعطل في حالات حركة المرور المزدحمة على الشبكة. إن ملقم شبكة الإتصال يعمل أوقاتا إضافية من أجل المحافظة على سلامة كل جزء من البيانات ذات الأهمية القصوى وعلى سلامة انسياب هذه البيانات. من أجل تجنب إجهاد الملقم ومن ثم تفادي زمن التعطل المكلف لشبكة الإتصال، ما عليك سوى الإعتماد على منتجات ملقمات شبكات الإتصال من 3Com الرائدة في مجال شبكات الإتصال على نطاق عالمي.

إن منتجاتنا ATM، و Fast Ethernet، و FDDI، و Gigabit Server NICs، و Gigabit، و Fast Ethernet من محاور ومفاتيح تبديل، تؤمن لك وسيلة الوصول الأسرع والأكثر والأضمن الى المعلومات ذات الأهمية القصوى عن كل ما يجري في المؤسسة من خلال إنترنت وذلك بواسطة تخفيف الضغط عن الملقم الموجود. فتكون نتيجة الأداء الإجمالي في ذروتها مقابل صرف مصغر لطاقة وحدة المعالجة المركزية.

هكذا، فإنه من وثوقية الإرتباطات المرنة وبرامج التشغيل ذات المعالجة الذاتية، الى ذكاء برنامج التداول الديناميكي بالعمل على توفير الأمثلية لشبكة الإتصال، تصبح تكلفة امتلاك منتجات 3Com لملقمات شبكات الإتصال مناسبة ولا تشكل أي عبء على ميزانيتك.

لذا، فكلما تتوسع شبكة الإتصال فإن منتجاتنا من 3Com لملقمات شبكات الإتصال تحرص دوما على تأمين الحماية لكل جزء من البيانات التي يترتب على الملقم توزيعها كما لو كانت هذه البيانات تخصنا.

للمزيد من المعلومات إتصل على الرقم ٣١٩٥٣٣-٤-٩٧١
أو قم بزيارة موقعنا على الويب : www.3com.com



Server Optimized NICs هي محاور ومفاتيح تبديل من 3Com صممت خصيصاً لتخفيف ضغط حركة المرور على الملقمات.



الكويت:
ثلاث شركات إستثمارية جديدة

تشهد السوق الكويتية فورة في تأسيس الشركات الإستثمارية على الرغم من حالة التراجع التي تعيشها أسعار الأسهم الكويتية منذ مطلع العام الحالي. ويجري حالياً على الأقل تأسيس 3 شركات جديدة يأتي على رأسها بيت الإستثمار الخليجي المتوقع ان يصل رأس مالها إلى حدود 100 مليون دولار. وتضم لائحة المساهمين في هذه الشركة حتى الآن المؤسسات التالية: بيت التمويل الكويتي (أكبر المساهمين)، شركة وفرة للإستثمار، الأمانة العامة للوقف، الشركة الأولى للإستثمار، بيت الأوراق المالية (جميعها مؤسسات كويتية) وبنك البحرين الإسلامي، إضافة إلى أفراد ومؤسسات من بلدان خليجية أخرى. ويقود هذا المشروع **وليد الرويح**، نائب المدير العام الحالي في بيت التمويل الكويتي.

وتقود السيدة **مهى الغنيم**، وهي من كبار اداريي الشركة الكويتية للإستثمار، مشروع تأسيس شركة إستثمارية جديدة برأس مال قدره 15 مليون د.ك. وأطلق على الشركة الجديدة إسم «غلوبال» (Global)، وستشمل نشاطاتها إدارة وضمان الإكتتابات العامة والخاصة وإدارة المحافظ المحلية والدولية.

أما الشركة الثالثة فإسمها «الرازي» ويقودها **فاروق السلطان** ويبلغ رأس مالها 20 مليون دينار كويتي (68 مليون دولار) ويساهم فيها مستثمرون كويتيون وخليجيون بينهم مجموعة علي رضا السعودية. وتشمل نشاطات الشركة تقديم خدمات الوساطة المالية للأفراد وخصوصاً لشريحة النساء.

المساهمات الأجنبية في الشركات المصرية

بلغ إجمالي المساهمات الأجنبية في الشركات المصرية التي تمّ تأسيسها حتى أيار/مايو من العام الحالي 136،955،000 جنيه حسب رئيس مصلحة الشركات في وزارة الإقتصاد السيد **أحمد فؤاد عطا**.

وأوضح أن الشركات الجديدة التي تمّ تأسيسها بلغت 452 شركة تأسست بنظام التأسيس الفوري بالإخطار، وتمّ إكتسابها الشخصية الإعتبارية وباتت عاملة ومتواجدة على خريطة الإستثمارات المصرية.

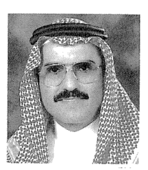
وأوضح أن إجمالي رؤوس الأموال المرخّص بها لهذه الشركات بلغ سبعة مليارات و428 مليون جنيه، ورؤوس الأموال المصدّرة ملياراً و406 مليون و377 ألف جنيه مصري.

مشروع البتروكيماويات العماني يحرز تقدماً

أعلنت حكومة سلطنة عُمان وشركة بريتش بيتروليم للكيماويات عن مرحلة جديدة من العمل المشترك، تهدف إلى الإرتقاء بالقدرات التنافسية لإستثمارهما المشترك المقترح والذي يتمثّل في مشروع البتروكيماويات في صُحار في سلطنة عُمان.

ويتضمّن المشروع المشترك منشأة تقطير لمادة الإيثيلين بطاقة حدّها الأدنى 450 ألف طن سنوياً، بالإضافة إلى مصنع لمادة البولي إيثيلين يعتمد على أحدث تقنيات بريتش بيتروليم المبتكرة في هذا المجال، وهو بطاقة لا تقلّ عن 450 ألف طن سنوياً.

وتهدف المرحلة الجديدة من الدراسة المشتركة إلى تحديد التكاليف المالية وزيادة الموارد الإستثمارية لمشروع المجمّع المقترح إنشاؤه، وذلك لضمان الإستثمار في أفضل المشروعات. يُذكر أن سلطنة عُمان من الدول الغنيّة بإحتياطاتها من الغاز، وقد عبّرت الحكومة العُمانية عن ثقتها بقدرتها على إجتذاب إستثمارات كافية لتطوير مشروع البتروكيماويات المشترك وفقاً لأعلى المستويات العالمية.


عبد العزيز الصقير

الصقير رئيساً لـ «السلام للطائرات»

تمّ إختيار المهندس **عبد العزيز بن عبد الله الصقير** رئيساً لمجلس إدارة شركة السلام للطائرات – إحدى شركات برنامج التوازن الإقتصادي السعودي، ولذلك لمدة عام إعتباراً من 20 ايار/مايو 1998.

واحتفظ **الصقير** في عمله الحالي كرئيس تنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة.

يذكر أن **الصقير** قد حلّ محل السيد **عدنان الدباغ** الذي أبدى رغبته في التفرّغ لعمله في الخطوط السعودية كمساعد للمدير العام التنفيذي للعمليات.

مصر: «ميتالكو» و«ستيلكو» مطروحتان للبيع

تلقّت الشركة القابضة للصناعات المعدنية عروضاً عدة لشراء 90 في المئة من شركتي «ميتالكو» و«ستيلكو» وذلك لتطوير وتحديث الإنتاج بهما حيث ستقوم الشركة القابضة ببيع 10 في المئة من أسهم الشركتين للعاملين بها بشروط ميسّرة في نطاق إتحاد العاملين المساهمين. صرّح بذلك الكيميائي **عادل الدنف** رئيس الشركة.

وتقوم الشركتان بتصنيع الهياكل المعدنية للكباري (الجسور) والمصانع والأنفاق والمشروعات الكبرى في مصر.

شراكة «أمديوس» وأنظمة الحاسب الآلي



من اليسار: محمد البلاع، علاء الشرباصي، جوناثان جارفيلد

وقّعت شركة «أمديوس» لتوزيع خدمات السفر AMADEUS GLOBAL TRAVEL DISTRIBUTION، إتفاقية شراكة مع شركة أنظمة الحاسب الآلي العربي، وهي الشركة الأسرع نمواً في مجال تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية ولها فروع في أنحاء الشرق الأوسط، وسوف تؤدي إتفاقية المشاركة إلى تأسيس شركة أمديوس الشرق الأوسط AMADEUS MIDDEL EAST، التي ستقوم بتسويق نظام أمديوس للحجز لوكالات السفر في المنطقة.

سوف تبدأ أمديوس الشرق الأوسط أولاً في السعودية وتتوسع في بقية الدول التي تغطيها الإتفاقية وهي البحرين، الكويت، عمان، قطر، الإمارات العربية المتحدة، واليمن. ويوجد المركز الرئيسي في الرياض، ويرأس الشركة **علاء الشرباصي** ويساعده الفريق المحلي للمبيعات وخبراء التدريب والخبراء الفنيين.

سوف تقوم شركة أمديوس الشرق الأوسط الجديدة بتزويد وكلاء السفر بمنتجات جديدة مصمّمة خصيصاً لزيادة الإنتاجية وتعزيز الخدمة لعملائهم من الشركات والأفراد: (PRO - TEMPO) من أجل الدخول إلى نظام أمديوس والذي يتيح لوكلاء السفر عمل الحجوزات ضمن نظام الويندوز.

وذكر المهندس **محمد رشيد البلاع** العضو المنتدب لشركة أنظمة الحاسب الآلي العربي: «يسرنا أن نشارك أمديوس لتوزيع خدمات السفر، ونحن نتطلع إلى مشاركة منتجة. فمنذ إنشاء شركة أنظمة الحاسب الآلي العربي في العام 1984، ظلّت المجموعة تفي بإحتياجات تقنية المعلومات للمؤسسات الكبيرة في المنطقة، ويسرّنا أن نضيف منتجات أمديوس القوية وخدماتها إلى ما نقدّمه للمستهلك في منطقتنا».

تقدم أمديوس لتوزيع خدمات السفر اليوم خدماتها المتميزة لحوالي 500 شركة طيران و45000 فندق وما يزيد على 60 شركة لتأجير السيارات، وبذلك فإن ما يزيد على 43،000 من وكالات السفر مع حوالي 8000 مكتب مبيعات لخطوط الطيران ينفذون من خلال مكاتبهم للمبيعات، أكثر من 330 مليون حجز كل عام بإستخدام نظام أمديوس.

إهتمام دولي بالبحرين

أعلن مجلس البحرين للترويج والتسويق، عن إزدياد الإهتمام الدولي بالبحرين بدليل قيام 5550 شخصاً بزيارة موقع البحرين على الشبكة الدولية خلال شهر نيسان/ ابريل الماضي.

وأعرب **روبن ماريوت**، الرئيس التنفيذي للمجلس بالوكالة عن سعادته «بهذه الزيادة الضخمة في عدد زوار موقعنا على شبكة الانترنت».

وأكّد أن زوار الموقع هم من العالم كله وهم مهتمون بالمعلومات الإقتصادية عن البحرين، بالإضافة إلى روزنامة ندوات التعريف بالبحرين في فرنسا، المانيا وبريطانيا.

شركة آل سعيدان: حضور مميّز في معرض العقارات



ابراهيم محمد بن سعيدان المدير العام

أُقيم في مدينة الرياض (السعودية) أول معرض للعقارات شاركت فيه عدد من الشركات والمؤسسات العقارية في كل من جدّه والرياض والمنطقة الشرقية ومكة والمدينة المنورة وباقي مدن المملكة. وتميّز المعرض في تنوع العروض العقارية المتوفرة في تلك المدن، وكان للمناطق السياحية مثل ساحل البحر الأحمر في جدّه وساحل الخليج العربي في كل من الدمام والخبر تواجد مكثّف.

وتميّز جناح شركة آل سعيدان للعقارات، حيث أبرزت عراقتها في العمل وقدّمت ما سبق أن عمله الأجداد من بنايات تمّ بناؤها بالمواد الأولية من الطين والحجر ثم بأعمال التسليح، إلى أن عرضت أعمالها الحالية وهي تطوير الأراضي وتهيئتها للبناء وذلك لشراء مساحات كبيرة وإشراك المواطنين في تلك الأراضي على مساهمات تدرّ عليهم الأرباح، ومن ثم فرزها إلى قطع صغيرة وعمل تمديدات الماء والكهرباء وأعمال الإسفلت ومن ثم عرضها للبيع على الراغبين في البناء والتطوير.

كما قامت الشركة بعرض أحدث مشاريعها وهو مشروع واحة العائلة، الذي يجري تشييده أمام حي الورود في شارع **الأمير عبد الله** وهو أطول شارع في مدينة الرياض والذي من المقرر أن يتم إنجازه في مطلع العام 1999.

وعرضت الشركة أكثر مشروعاتها أهمية للعام المقبل، وهو مشروع مركز الرياض للأثاث ولوازم المنزل الحديث، وهذا المشروع يقام على مساحة قدرها 130 ألف متر مربع تقع على طريق المطار أمام جامعة الإمام محمد بن سعود الكبير ومجاور للمبنى الجديد (لشركة سابك).

رويال أبجر دبي بإدارة رونيسنس

أطلقت فنادق ماريوت، للمرة الاولى في الإمارات فئتها الجديدة رونيسنس Renaissance مع فوزها بعقد إدارة فندق رويال ابجر في دبي.

وكانت ماريوت إشترت مجموعة رونيسنس للفنادق في آذار/مارس 1997، لتصبح أكبر مجموعة فنادق تضم 10 اسماء تجارية و1500 فندق حول العالم.

يذكر أن فندق رويال ابجر في دبي بُني في العام 1992 وتملكه شركة محمد وعبيد الملا، وهي المرة الاولى التي تُسند فيها إدارة الفندق إلى مجموعة دولية.


وليد الرويح

تأسيس بيت الإستثمار الخليجي بقيادة وليد الرويح

تشهد السوق الكويتية حالياً ولادة شركة إستثمارية كبيرة قد يصل رأس مالها لحدود 100 مليون دولار. ويقود هذا المشروع السيد **وليد الرويح** الذي يشغل حالياً منصب نائب المدير العام في بيت التمويل الكويتي. وأطلق على الشركة الجديدة، وهي قيد التأسيس، إسم بيت الإستثمار الخليجي، والمتوقع أن تبدأ عملها في الربع الأخير من العام الحالي بعد إكتمال إجراءات التأسيس والإكتتاب. وستعمل الشركة وفق مبادىء التعاملات المالية الإسلامية، وستتركز نشاطاتها حول الإستثمار المباشر وإدارة الأموال وتمويل المؤسسات والأفراد وتقديم المشورة الإستثمارية والمالية.

وفي البداية حدد رأس مال الشركة المدفوع بـ 20 مليون دينار كويتي (68 مليون دولار)، لكن المتوقع زيادته إلى 30 مليون د.ك. بعد طلب بيت التمويل الكويتي المساهمة بنسبة 20 في المئة من رأس مال الشركة.

وإلى بيت التمويل الكويتي، تضم لائحة المساهمين حتى الآن الجهات التالية: شركة وفرة للإستثمار، الأمانة العامة للوقف، الشركة الأولى للإستثمار، بيت الأوراق المالية (كلها مؤسسات كويتية)، وبنك البحرين الإسلامي، إضافةً إلى أفراد ومؤسسات من بلدان خليجية أخرى.

وستنضم الشركة إلى لائحة المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية التي تأسس منها عدد وفير في العامين الأخيرين خصوصاً في البحرين، وستستفيد من قاعدة بيت التمويل الكويتي ومن النمو الملحوظ في الطلب على الخدمات المالية الإسلامية، لكنها بطبيعة الحال ستواجه منافسة قوية في السوقين الكويتية والخليجية نتيجة تكاثر اللاعبين في هذا القطاع.

صرّاف (اليمين) والهندي بعد التوقيع وبينهما نصري خوري

تعاون صناعي لبناني سوري

تمّ التوقيع على إتفاق تعاون صناعي لبناني – سوري قطباه غرفتا الصناعة في دمشق وحلب من جهة، وجمعية الصناعيين اللبنانيين من جهة أخرى. وقّع الإتفاق عن الجانب السوري رئيس الغرفة الصناعية في دمشق د. **يحيى الهندي** وعن الجانب اللبناني رئيس جمعية الصناعيين **جاك صرّاف**. وحضر حفل التوقيع أمين عام المجلس الأعلى اللبناني السوري **نصري خوري** ورئيس غرفة بيروت **عدنان القصار** ونائبه **روبير دباس**.

ويقضي الإتفاق بتشجيع قيام المشاريع الصناعية المشتركة بين رجال الأعمال في البلدين لتحقيق التكامل الإقتصادي، وتبادل المعلومات عن القوانين والتشريعات المنظمة للنشاط الإقتصادي وتشجيع المصانع على المشاركة في المعارض الدولية والمتخصصة التي تُقام في كلا البلدين، كذلك تشجيع تبادل الخبرات الفنية والتقنية وفرص التدريب بما يخدم الصناعة في البلدين.

وتعليقاً على الإتفاق، أوضح **جاك صرّاف** أنه «تكملة للقاء الأول الذي عُقد في غرفة دمشق لمتابعة الإتفاق الذي وقّع بين حكومتي البلدين في أواخر العام الماضي والذي يتضمن تخفيضاً تدريجياً للرسوم الجمركية على كافة السلع المصنّعة في البلدين وذلك على مدى أربع سنوات. ونحن كقطاع خاص علينا التواصل ومتابعة القضايا التطبيقية إستعداداً للمرحلة الجديدة التي تبدأ مطلع العام 1999».

أما د. **يحيى الهندي** فإعتبر أن «العالم أجمع يرنو إلى التكتلات الإقتصادية فيما تأخرنا نحن العرب عن القيام باللازم من أجل التكتل والإقتداء بمن سبقنا في إنشاء أسواق مشتركة سواء في أوروبا أو شرق آسيا أو أميركا».

وإتفق الطرفان على تأليف لجنتين صناعيتين مشتركتين في قطاعي الصناعات الغذائية وصناعات الورق بحضور وموافقة رئيسي نقابات هذين القطاعين **عاطف إدريس وفادي الجميّل**.

المنظفات الصناعية في السعودية

أصدرت الدار السعودية للخدمات الإستشارية مؤخراً وضمن عدد النشرة الصناعية الـ 142، دراسة حول المنظفات الصناعية والمصانع المنتجة لها وطاقتها الإنتاجية، بالإضافة إلى حجم الإستهلاك السنوي وحجم التصدير في المملكة.

وأوضحت الدراسة أن عدد المصانع المنتجة للمنظفات بلغ حوالي 22 مصنعاً بطاقة إنتاجية تقدّر بـ 150 الف طن سنوياً وبإستثمارات تبلغ 950 مليون ريال. وذكرت أن متوسط النمو السنوي للإستهلاك المحلّي بلغ 6.8 في المئة في الفترة الممتدة بين العام 1991 و1996، وتزايدت صادرات المملكة من المنظفات بمعدل سنوي وسطي يقدّر بـ 7.5 في المئة في الفترة نفسها.

وقدّرت الدراسة حجم الطلب المحلّي في العام 2002 بحوالي 129 طناً والطلب المتوقع للتصدير بـ 40 ألف طن، كما لحظت إرتفاع نسبة إستيراد المنظفات في المملكة.

تجدر الإشارة إلى أن دول الخليج هي المستهلك الأول للصادرات السعودية من المنظفات (89 في المئة من الصادرات البالغة 38،308 طناً العام 96) فيما تعتبر المملكة المتحدة المصدّر الأول للواردات (45 في المئة من المجموع).



«كوبولا»: مصنع في دبي للبطاقات البلاستيكية

أعلنت شركة «كوبولا» لبطاقات البلاستيك المحدودة إحدى شركات مجموعة «كوبولا» Cupola التي تتخذ من دبي مركزاً لها، عن قرب إنتهاء المرحلة الأولى من مشروع بناء مصنع حديث لتصنيع البطاقات البلاستيكية في منطقة جبل علي بتكلفة 30 مليون درهم (أكثر من 8 ملايين دولار). ويتوقع أن تصل طاقة المصنع الإجمالية إلى 10 ملايين بطاقة، وأن يصبح جاهزاً للإنتاج في خريف العام الحالي.

وتأمل الشركة من خلال مصنعها هذا أن تصبح المورّد الرئيسي للبطاقات البلاستيكية في المنطقة، بحيث تستغني الشركات والمؤسسات عن إستيراد البطاقات من الخارج. يذكر أن سوق البطاقات البلاستيكية تشهد نمواً كبيراً في المنطقة عموماً ودولة الإمارات العربية المتحدة بشكل خاص، حيث تتوسّع السوق بمعدل 15 في المئة سنوياً. ويأتي قرب طرح المؤسسات المالية في دول الخليج للبطاقات الذكية (Smart Cards) ليرفع الطلب بشكل كبير والذي يساهم فيه كذلك إزدياد البطاقات الائتمانية والصحية، وبطاقات الهويات والنوادي والجمعيات. وعبر تعاقدها الفني مع شركة BN Card Tecknologies التابعة لمجموعة NAMPAK الجنوب افريقية العملاقة والرائدة عالمياً في مجال تقنية البطاقات، تأمل الشركة أن تصبح الخيار الأول في مجال البطاقات على مستوى الخليج، خصوصاً أنها تنوي توسيع نشاطها بحيث تضم قسماً للتصميم والإبتكار في مجال تصنيع البطاقات. وعلى المدى البعيد، تتطلع الشركة إلى إنشاء وكالة لمعلومات الإئتمان مستفيدة من قواعد البيانات التي ستتكون لديها من جهة، ومن الذراع المالي لمجموعة «كوبولا» الناشطة في مجال المعلومات المالية وخدمات الإستثمار.

وتعتبر مجموعة «كوبولا» من الشركات المالية الإستثمارية الآخذة في النمو عبر مكاتبها الموزّعة في دبي، لندن، جنيف، وكراتشي، وهي في طور إطلاق المزيد من المشاريع الصناعية والخدماتية في المنطقة.

عبد الله الشريم

الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري

إستعادت الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري وضعية الربحية، فحققت 5،6 ملايين ريال مقارنة بخسائر للعام 96 بلغت 77،6 مليون ريال.

وعزا مدير عام الشركة المهندس **عبد الله عبد الرحمن الشريم** ذلك إلى إرتفاع مستوى الاداء والإنتاجية، حيث حقق تشغيل الناقلات العملاقة ايرادات بلغت 252،8 مليون ريال. وبلغت المصاريف التشغيلية 123،3 مليون ريال. ونتج عن ذلك تحقيق أرباح إجمالية بلغت 129،5 مليون ريال قبل خصم الأعباء التمويلية البالغة 100،1 مليون ريال.

ونفّذت الشركة عدداً من المشاريع كما قال **الشريم**، منها عقد إعادة تمويل بناء ناقلات البترول الخام العملاقة التي تمّ بناؤها في العامين 1995 و1996 في أحواض شركة متسوبيشي للصناعات الثقيلة وعقد لبناء 3 سفن لنقل الحاويات مع شركة سامسونغ الكورية. كما تمّ إفتتاح مشروع ساحة خدمات الحاويات بميناء جدّه الإسلامي.

ومن أهم النتائج المحققة في العام 1997 إرتفاع ايرادات التشغيل إلى 1456 مليون ريال مقارنة بـ 1117 مليوناً في 1996، وإنخفضت نسبة المصاريف إلى الايرادات إلى 87 في المئة العام 97 مقابل 94 في المئة العام 96.

ABB: مصنع ثالث للإثيلين في السعودية

مجموعة ABB الهندسية فازت بعقد (تسليم مفتاح) لإنشاء مصنع ثالث لإنتاج الإثيلين في مجمع الجبيل الصناعي للبتروكيماويات. ومن المتوقع أن ينتج هذا المصنع 700 ألف طن متري سنوياً كجزء من البرنامج التوسعي لشركة كيميا.

والمشروع الذي يكتمل في العام 2000 ستقوم شركة اي.بي.بي. بتأمينه بتكنولوجيا إنتاج الإثيلين، إضافة إلى التصاميم وشراء كافة المعدات والأجهزة. كما ستكون الشركة مسؤولة عن إنشاء المصنع والإشراف الفني.

وسبق لشركة ABB أن فازت بعقدين لمصنعين للإثيلين ضمن مجمع «ينبت» الذي هو إستثمار مشترك بين «سابك» وشركة موبيل ينبع للبتروكيماويات.

معرضان للحارثي في جدّه

أقامت شركة الحارثي للمعارض، المعرض الدولي الأول للمنتجعات والقرى السياحية والفنادق والرياضة والترفيه والتخطيط للإجازات في مركز جدّه للمعارض بين 11 و15 ايار/مايو الماضي. وقد شارك في المعرض عارضون من لبنان، مصر، بريطانيا والإمارات.

والمعرض متخصص في السياحة والسفر وتشارك فيه شركات طيران وشبكات فنادق وشركات يخوت، بالإضافة إلى إختصاصيين في تنظيم الرحلات البحرية والسياحية.

رؤيـة مسـتقبلية

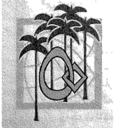
خلف كل قصة نجاح هناك رؤية ثاقبة، لا تتطلع إلى الميدان من منطلق ما هو كائن بل تتطلع إلى الأفق من منطلق ما ينبغي أن يكون، بدأت هذه الرؤية لدى مجموعة العليان في عام ١٣٦٦هـ / ١٩٤٧م، عندما أسس سليمان العليان أولى شركات المجموعة وهي **شركة المقاولات العامة** لتقدم خدماتها إلى شركة أرامكو، وكان أول مشروع تنفذه الشركة هو العمل في تمديد خطوط أنابيب التابلاين لنقل البترول من ضفاف الخليج العربي في شرق المملكة العربية السعودية إلى شواطئ البحر الأبيض المتوسط في لبنان.

ثم توالت أنشطة المجموعة تنظر إلى أحسن ما في العالم من منتجات وتقنيات وتسعى إلى تقديمها في المملكة العربية وهي لا تكتفي بالصورة ولكنها تعطيها عمق الرؤية. وما زالت الرؤية مستمرة...

شعارها هو أن نتفوق غداً على ما أجدنا أداءه، وخطتها ثلاثية الأركان:

.. إقدام والتزام وعمل.. وهي الثلاثية التي ستقود مسيرتنا في المستقبل مثلما أنارت دربنا في الماضي.

واليوم ونحن نحتفل بالذكرى الخمسين لتأسيس مجموعة العليان فإننا نجدد العهد ...
لوطننا بأن نضع مصلحته دائماً فوق كل إعتبار.
ولعملائنا بأن نجعل رضاهم هدفنا الأول والدائم.
ولكل من يعمل معنا بأن نسعى إلى أن نتفوق غداً على ما أجدنا أداءه اليوم.





الرياض ■ الخبر ■ جدة ■ أثينا ■ لندن ■ نيويورك

زوروا موقعنا على شبكة الانترنت: www.olayangroup.com



عبد السلام العوضي

شركة الثقة للإستثمارات الأردنية

من المفترض أن ينتهي في 11 حزيران/يونيو الجاري الإكتتاب العام بـ 8 ملايين سهم من أسهم شركة الثقة للإستثمارات الأردنية «جوردنفست» التي أطلقتها الشركة الخليجية الدولية للإستثمار برئاسة السيد **عبد السلام العوضي** وبيت الثقة للإستثمارات المالية برئاسة د. **محمد سعيد النابلسي**.

ورأس مال الشركة 20 مليون دينار أردني (28 مليون دولار) مدفوع بالكامل، وستكون أكبر شركة خدمات مالية وإستثمارية في الأردن.

واكتتبت الشركة الخليجية الدولية للإستثمار بنسبة 10 في المئة من رأس مال «جورد نفست» إلى جانب عدد من المساهمين العرب والأجانب من مؤسسات وأفراد.

ومن المتوقع أن ينتخب د. **محمد سعيد النابلسي** رئيساً لمجلس الإدارة ومديراً عاماً للشركة التي يتوقع أن يتم إشهارها خلال حزيران/يونيو الجاري.



التوقيع بين ماهر النويصر وروبرت مليز

«اخوان التجارية» وكيلة طومسون للترفيه

وقّع **ماهر النويصر** نائب المدير العام لشركة أخوان التجارية السعودية، عقداً مع **روبرت مليز** مدير مبيعات الشرق الأوسط في شركة طومسون الفرنسية للترفيه، حصلت بموجبه الشركة السعودية على الوكالة الحصرية.

وأكّد **النويصر** أن شركته تتطلع إلى تسويق أحدث منتجات طومسون في مجال الألعاب الإلكترونية الترفيهية إلى أسواق المنطقة الخليجية والشرق الأوسط.

حضر توقيع العقد قنصل عام فرنسا في جدّه السيد **ازواو** والمستشار التجاري **جان دوليه** وحشد من رجال الأعمال والإعلام والصحافة.

كما أكّد السيد **دوليه** رغبة الشركات الفرنسية في توسيع نطاق ومجالات إستثماراتها في السوق السعودية بحيث تشمل العديد من المنتجات الفرنسية، وفي رفع التبادل التجاري بين البلدين.

تعتبر شركة اخوان من الشركات الكبرى الرائدة في مجال مدن الترفيه والألعاب، ولها عدد من المراكز المنتشرة في مدن المملكة الكبرى، كذلك في تونس وفي دمشق، كما تخطط لإقامة مدن ترفيهية أخرى داخل المملكة في العالم العربي.

شركة «أنظمة الخليج للطاقة»

شركة «أنظمة الخليج للطاقة» GES التي أسسها مكتب برنامج المبادلة (أوفست) في أبو ظبي، أدخلت تكنولوجيا جديدة إلى المنطقة عرفت بـ«نظام التبريد المركزي للمناطق».

فقد أعلن عن مشروع ضخم لتوفير الطاقة يقوم على إستخدام الغاز الطبيعي المتوفّر محلياً بدلاً من الكهرباء بواسطة تكنولوجيا متقدّمة. ويهدف المشروع إلى تزويد مجموعة من المباني في مجمّع مدينة زايد العسكرية بطاقة فعّالة وتبريد بتكلفة منخفضة. ويعتمد النظام إستخدام مياه باردة تنقل عبر أنابيب من محطة مركزية تعمل بالغاز الطبيعي. وتمخّضت بحوث مكثفة أجراها مهندسون في مديرية الأشغال العسكرية بالتعاون مع شركة «أنظمة الخليج للطاقة» GES.

ويلغي نظام «التبريد المركزي للمناطق» عملياً الحاجة إلى وضع معدات تبريد منفصلة عالية التكلفة لكل بناية بمفردها، ويتضمن النظام تكنولوجيا متطورة تتيح وسيلة إقتصادية لتكييف الهواء للمباني التجارية والصناعية والسكنية والمؤسسات والمباني العسكرية في العالم.

وأجرى المهندسون المشاركون في مشروع أبو ظبي دراسة للفكرة في مناطق عدّة وقاموا بزيارات ميدانية إلى الولايات المتحدة وفرنسا للإطلاع على أنظمة مماثلة اثناء العمل. وخرج المهندسون بقناعة ان فوائد النظام العام بحرق الغاز لا تقتصر على القوات المسلحة لدولة الإمارات وحسب بل تساهم أيضاً في دعم سياسات ترشيد إستهلاك الكهرباء.

وتتميّز البنايات التي وقع عليها الإختيار لتطبيق أول مشروع لنظام تبريد المنطقة في مدينة زايد العسكرية بكبر حجمها، وبالتالي، فإن تكلفة تبريدها صيفاً بوسائل التكييف التقليدية تعتبر عالية.

و«التبريد المركزي للمناطق» هو عبارة عن أنظمة يتم التخطيط لها لتستخدم في منطقة الخليج، وتقوم على توزيع مياه باردة من وحدة مركزية إلى بنايات عدة عبر شبكة من الأنابيب. وفي المناطق الباردة يستخدم النظام لتوزيع البخار أو المياه الحارة لتدفئة منطقة ما، وفي كلا النظامين تنتفي ضرورة وجود غلايات أو وحدات تبريد منفردة في كل مبنى. وتستخدم أنظمة الطاقة المركزية للمناطق مصادر تتنوّع من الوقود الأحفوري (النفط والغاز والفحم) إلى مصادر الطاقة المتجددة والحرارة المهدرة.

المؤتمر السنوي الرابع لـ
الحريري رئيساً فخرياً



من قصر الأونيسكو، ومن قاعته الرحبة الشاهدة على ورشة إعادة الإعمار، إنطلق هذا العام المؤتمر الرابع لأسواق رأس المال العربية الذي تنظمه «الإقتصاد والاعمال» بالإشتراك مع مصرف لبنان، وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي.

الجلسة الإفتتاحية في قصر الأونيسكو إنعقدت برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني السيد رفيق الحريري، وحضرها نحو 1000 شخص يتقدمهم معظم وزراء المال العرب وعدد من محافظي البنوك المركزية العربية، إضافةً إلى أعضاء السلك الدبلوماسي العربي في بيروت وعدد من السفراء الأجانب المعتمدين في لبنان. وشارك في الإفتتاح إضافة إلى الأعضاء المشاركين في المؤتمر، ووزراء ونواب لبنانيون وحشد من رجال الأعمال والمال والإقتصاد يتقدمهم رؤساء الهيئات الإقتصادية والمهنية.

بعد النشيد الوطني وتعريف من الزميل بهيج ابو غانم، تعاقب على الكلام السادة: رئيس تحرير مجلة «الإقتصاد والأعمال» رؤوف ابو زكي، رئيس جمعية مصارف لبنان فريد روفايل، حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري. وجاءت الكلمات متكاملة وطرحت عناوين أساسية للمرحلة الراهنة لبنانياً وعربياً، وعلى المستويين الإستثماري والإقتصادي.

الرئيس الحريري

إفتتح المؤتمر رئيس مجلس الوزراء السيد رفيق الحريري بكلمة مرتجلة حيث خاطب المؤتمرين قائلاً:

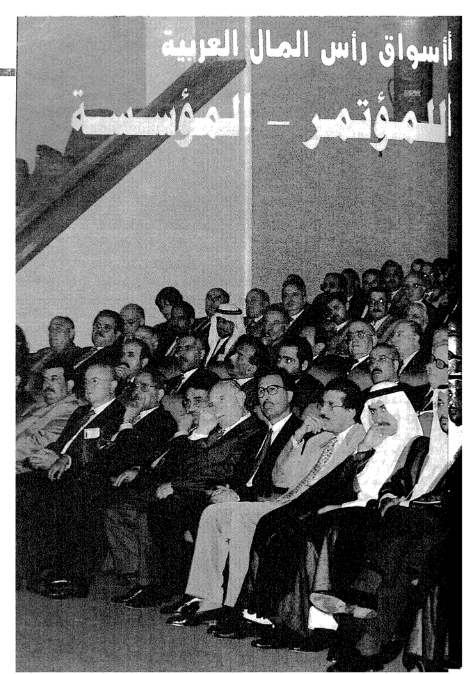
أعتقد ان هناك أمرين من المفيد التركيز عليهما بعدما سمعت ممن سبقني عن الأوضاع الإقتصادية والإستثمارية في لبنان.

1000 شاركوا في جلسة الإفتتاح

إزالة العوائق

الأمر الأول يتعلّق بالمخاطر السياسية التي تواجه الإستثمار في الأسواق العربية، والتعقيدات الموجودة في معظم الدول العربية. هذا الأمر يتم طرحه في المؤتمرات وفي لقاءات المسؤولين ورجال الأعمال. هناك نوايا طيبة لكن يبقى الكثير من التعقيدات التي تجعل المستثمرين يحجمون عن الإستثمار في الأسواق العربية بصفة عامة، فتتوجه الأموال العربية إلى الخارج. «طبعاً ثمة من يلوم أصحاب الأموال على إخراج أموالهم، لكنني أعتقد أن هذا الأمر ينبغي أن يُوجّه إلى القادة السياسيين في العالم العربي، وليس إلى المستثمرين. فالمستثمر في جميع أنحاء العالم معروف عنه أنه يبحث عن فرص أفضل للإستثمار وعن مناخ أكثر أماناً. والكثير من الدول العربية التي هي في حاجة إلى إستثمارات، ترى أن الإستثمارات تبتعد عنها لعدم شعور المستثمر بالأمان أو بسبب الأنظمة المعقدة.

أعتقد أن مؤتمركم هذا يستطيع الإقتراح على السياسيين مجموعة من الآليات



485 شاركوا في جلسات العمل

والمقترحات التي تفيد القادة لإتخاذ القرارات المناسبة بغية تسهيل عملية الإستثمار من جهة، وتخفيف المخاطر حتى يصبح الإستثمار مجزياً فتتحول رؤوس الأموال العربية من الخارج إلى الداخل العربي. انها مهمة اساسية يستفيد منها المال العربي والمستثمر العربي، والدول العربية.

هناك كثير من الأوجه الإستثمارية التي تحتاج إلى أموال طائلة. فثورة الإتصالات على سبيل المثال تحتاج إلى أموال ولها مردود عالٍ جداً، لكن رؤوس الأموال لا تأتي اليها إلا من خلال الشعور بالأمان. ان ذلك يشكّل واجباً على القادة العرب، لكن للقطاع الخاص دور متنام وبات يؤثر بشكل أو بآخر على القرارات السياسية، وهو يستطيع أن يلعب دوراً حاسماً في تشجيع السياسيين على إتخاذ القرارات المناسبة لإزالة العوائق وسن القوانين والتشريعات التي تشجّع المستثمرين.

أما الأمر الثاني فيتعلّق بالمخاطر السياسية. وهذه المخاطر التي تواجهنا في لبنان تتعلّق بالإحتلال الإسرائيلي للجنوب وتداعيات هذا الإحتلال. والكل يعلم أن إسرائيل بدأت تتحدّث عن القرار 425 وانها تريد الإنسحاب من لبنان، لكنها وضعت مجموعة من الشروط التي لا يستطيع لبنان القبول بها. وما أودّ قوله أن إسرائيل الآن تتخبط بين الجنوب اللبناني والساحة الفلسطينية، وما لم تدرك اسرائيل أن عليها أن تخضع للقرارات الدولية فإنها لن تجد حلاً لمشاكلها.

وهنا أكرر ما قلته العام الماضي، ان هذا الأمر يخصّ إسرائيل وان كان يضرنا بشكل جزئي، فهل علينا نحن العرب في لبنان وفي جميع الدول العربية أن ننتظر ماذا ستفعله إسرائيل؟ أم علينا أن نسير قدماً في تنمية مواردنا وبلادنا وتطوير إقتصاداتنا؟ أنا أعتقد أن ما تريده إسرائيل هو أن نبقى دائماً في حال الإنتظار. ننتظر الحل العادل والشامل، يعني ننتظر القرار الإسرائيلي، وهذا أمر قد يأتي وقد لا يأتي، ننتظر الإنتخابات الإسرائيلية المقبلة، ننتظر رئيس الوزراء الإسرائيلي، هل حكم «الليكود» سيبقى أم أن حكم «العمال» سيعود؟ في أي حال من الأحوال وبأي صورة من الصور يجب أن لا تربط الأمة العربية مصيرها بالقرارات الإسرائيلية. من وجهة نظرنا، علينا أن نرسم حياتنا ومستقبلنا ومستقبل أجيالنا، على أساس أن إسرائيل إذا أرادت السلام فالعرب هم من دعاته، وإذا أرادت الإستمرار في هذا الوضع فالعرب سيستمرون في تطوير إقتصاداتهم والإنفتاح على بعضهم البعض وتطوير أنظمتهم لتغدو البلاد العربية فعلاً تحتل المكان اللائق لها في العالم.

الإنسحاب بلا شروط

هذا الأمر أدركناه في لبنان وهذا هو السبيل الذي سلكناه، من أجل ذلك لم ننتظر حلّ أزمة الشرق الأوسط حتى نبني البنية التحتية وحتى ننهض بإقتصادنا ونقوم بما قمنا به. سنستمر في هذا العمل، وسنستمر في القول أن على إسرائيل أن تنسحب من الأراضي اللبنانية من دون قيد أو شرط. وفي الوقت نفسه، لبنان جزء من هذه الامة وهو مستعد للدخول في عملية السلام الشامل مع جميع الدول العربية.

رياض سلامة

وكان تحدّث قبل ذلك حاكم مصرف لبنان السيد **رياض سلامة** الذي رحّب


الحريري: الرئيس الفخري للمؤتمر

بالمؤتمرين وأثنى على جهود «الإقتصاد والأعمال» «التي تستحق كل تشجيع للإستمرار في مثل هذه المبادرة». وقال:

ينعقد المؤتمر الرابع لأسواق رأس المال العربية في ظل الأزمة التي شهدتها الأسواق الآسيوية، والتي أظهرت بوضوح الإرتباط الوثيق بين إستقرار العملات وقوة القطاعين المصرفي والمالي، وتأثير هذين القطاعين على أسواق رأس المال.

الليرة أمام محطات

لقد كانت آثار هذه الأزمة محدودة في لبنان بسبب إلتزام سياسة نقدية واضحة هدفها الأساسي ثبات سعر الصرف وقوة القطاع المصرفي. ومنذ تموز/يوليو 1997، تعدّت الليرة اللبنانية محطات عدة منها: إنسحاب المستثمرين الدوليين بسبب الأزمة الآسيوية، إرتفاع غير متوقّع في عجز الموازنة، التجاذبات السياسية، تقارير دولية ودراسات محلية تناولت سلبياً الوضع الإقتصادي والوضعين المالي والنقدي.

إن تجاوز الليرة هذه المحطات يعود إلى أسباب عدة أهمها:

1 – إقرار مشروع موازنة للعام 1998 يشير إلى إنخفاض نسبة العجز مقارنة بالناتج المحلي من 22 في المئة العام 1997 إلى 13 في المئة العام 1998. وبالفعل، بدأنا نلمس التقلص في العجز من خلال نتائج الفصل الأول، حيث تراجع العجز في الميزانية بنسبة 50 في المئة عما كان عليه في الفصل الأول من العام 1997.

2 – نجاح عمليات المقايضة في السندات «سواب» (Swaps) إذ تحوّل ولغاية الآن نحو 3500 مليار ليرة من سندات وودائع قصيرة الأجل إلى سندات تراوح آجالها بين عام وعامين، ولذا إنخفضت كمية السيولة الجاهزة جذرياً.

3 – نجاح لبنان في إصدار مليار دولار أميركي في أسواق «اليوروبوند»، مما يؤكد على إمكانات لبنان في تمويل حاجاته دون اللجوء إلى تدابير تؤثر سلباً على الإقتصاد، كرفع الفوائد. وهذا النجاح يشير أيضاً إلى ثقة الأسواق بمستقبل لبنان المالي، على الرغم من تقارير المؤسسات الدولية التي سبقت هذا الإصدار.

4 – الوديعة السعودية والوديعة الكويتية والوديعة الإماراتية كانت عناوين ثقة ودعم لإعادة بناء لبنان، مع التأكيد على أهمية الإستقرار النقدي في هذه المرحلة.

وبسبب كل ذلك، ومع تراجع التوتر السياسي، أصبح الدولار معروضاً في الأسواق اللبنانية، وقد تدخّل مصرف لبنان شارياً فتراجع سعر الدولار إلى الحدّ الأدنى من هامش تدخّل البنك المركزي.

كما إرتفع الطلب على سندات الخزينة في الأسواق الثانوية، وعدنا نلمس مشاركة المؤسسات غير المقيمة. كما لمسنا توازناً في ميزان المدفوعات، ونحن نتوقع فائضاً لهذا العام بين 400 و500 مليون دولار أميركي، كما نتوقّع نسب نمو تقارب الـ5 في المئة ونسب تضخم أقل من 7 في المئة.

ثوابت السياسة النقدية

أمام هذه الوقائع، لا بدّ من أن نؤكد على توجهاتنا الأساسية في سياستنا النقدية، ومنها:

– إلتزام الإستقرار في سعر صرف الليرة والعمل على تحسين تدريجي بهدف لجم التضخم، وتأمين الأجواء الملائمة لنمو إقتصادي نوعي وإستقرار إجتماعي.

– العمل على تخفيض الفوائد على السندات التي نطرحها في السوق الثانوية، ومتابعة العمل على تقوية القطاع المصرفي من خلال قرارات تشدّد على تحصين الأموال الخاصة، ومن خلال إستعدادنا الدائم للمساهمة في تمويل عمليات الدمج.

– التأكيد على أهمية تحسين الأداء الإداري من خلال إعتماد ميزانيات شفافة ورقابة داخلية فعّالة في المؤسسات المصرفية.

فريد روفايل

وسبق حاكم مصرف لبنان، رئيس جمعية مصارف لبنان السيد **فريد روفايل** الذي ألقى كلمة إستهلّها بالآتي:

يسعدني، بإسمي وإسم جمعية مصارف لبنان، أن أرحّب أشد الترحيب بجميع ضيوفنا الكرام الذين يشاركون في المؤتمر الرابع لأسواق رأس المال العربية، الذي تثابر على تنظيمه بكفاءة ونجاح مجموعة «الإقتصاد والأعمال».

القطاع المصرفي

أين هو اليوم قطاعنا المصرفي في مسيرة الاعمار والتنمية الحاصلة؟ تقف مؤسساتنا المصرفية على أرضية صلبة، قوامها إطار تشريعي متطوّر، وموارد بشرية شابة جامعية ومؤهلة، وشبكة من العلاقات والفروع يميّزها تواجد مصرفي عربي وأجنبي ملحوظ في الداخل، وحضور مصرفي لبناني في بعض الأسواق الخارجية.

تنمو مصارفنا بخطى ثابتة، متكيفة مع حاجات السوق المحلية من جهة، ومع تطوّر النشاط المصرفي العالمي من جهة أخرى، علماً أن هذا التطور العالمي يتميز أكثر فأكثر بتنوّع الخدمات والمهن المصرفية، والإلتزام بمقاييس عالية في الكفاءة والملاءة كما في الأداء والإدارة، والسعي نحو الحجم الأكبر، عن طريق الدمج أو غيره من البدائل.

وبالفعل، تبلغ حالياً قيمة الأموال الخاصة للمصارف اللبنانية مليارين ومئة مليون دولار أميركي، أي حوالي 15 مرة قيمتها في نهاية العام 1992 والبالغة 144 مليون دولار. ويتخطى معدل ملاءة مصارفنا مقاساً بقياس «بال»، نسبة 15 في المئة في نهاية 1997. كما تفوق نسبة السيولة في القطاع المصرفي اللبناني نسبة 60 في المئة.

وشهدنا في السنتين الماضيتين عمليات دمج وشراء فروع طاولت سبعة مصارف. كما شهدنا عمليات توسيع قاعدة المساهمين، إما عن طريق بورصة بيروت أو عن طريق إصدار ايصالات ايداع عمومية GDR في الأسواق الخارجية. بلغت قيمة هذه الإصدارات حتى الآن من قبل ثلاثة مصارف 280 مليون دولار أميركي، وتتهيّأ ثلاثة مصارف أخرى لإصدارات مماثلة.

وترافقت هذه العمليات مع نمو كبير في الودائع، حيث تبلغ قيمتها حالياً ما يقارب من 28 مليار دولار أميركي، أي بزيادة قدرها سبع مرات عن نهاية العام 1992. كما أنها تزامنت مع نمو في التوظيفات التي بلغت قيمتها في نهاية شهر آذار/مارس من العام الجاري 11 مليار دولار للقطاع الخاص، علماً أنها لم تكن تتجاوز 2،6 مليار دولار لخمسة

ويك اندر بلاس
عطلات الشرق الاوسط

عطلات الصيف الرائعة طيلة ايام الاسبوع

تبدأ من

٥٣ $

للغرفة الواحدة في الليلة
شاملة وجبة الإفطار
لشخصين بالغين
ولطفلين

دولار أمريكي	
▲ ١١٩ $	● ٥٣ $
▲ ١٣٣ $	● ٦١ $
▲ ١٥٠ $	● ٧٣ $
◆ ١٦٨ $	■ ٨٣ $
◆ ١٩٢ $	■ ٩٢ $
◆ ٢٢٥ $	■ ١٠٤ $

الكويت ◆
الغردقة ■
سفاجة ■
ينبع ▲
البحرين ▲
الرياض ▲
الشارقة ■
دبي ▲
أبوظبي ■
مسقط ▲
جدة ▲ ●
نجران ■
صلالة ▲

يمكنك الاستفادة بعروض مغرية مماثلة في كل من البلدان التالية:

اندورا ▲، النمسا إبتداء من ■، بلجيكا إبتداء من ●، جمهورية التشيك ▲، فنلندا ■، فرنسا إبتداء من ●، المانيا إبتداء من ●، اليونان ▲، ايرلندا إبتداء من ▲، ايطاليا إبتداء من ■، كينيا ▲، مالطا ▲، المغرب ▲، بولندا ▲، البرتغال إبتداء من ●، رومانيا ◆، سلوفيكيا ■، اسبانيا إبتداء من ●، سويسرا إبتداء من ■، هولندا إبتداء من ●، تركيا إبتداء من ▲، المملكة المتحدة إبتداء من ●.











لشخصين بالغين وبرفقتهما طفلين في سن ١٢ سنة أو دون يشاركان ذويهم الغرفة يحصلون على وجبة إفطار مجانية، ومن الامور الرئيسية للفنادق حصول الاطفال على وجبة مجانية من قائمة طعام الأطفال خلال وجبة الغداء والعشاء برفقة ذويهم. تسري هذه الاسعار في فنادق هوليدي هوسبيتاليتي في ايام الجمع، ايام السبت والاحد من ١ مارس وحتى ٣٠ سبتمبر ١٩٩٨. وعروض مشابهه قد تعرض في وسط الاسبوع. يعتمد الحجز على توفر الغرف المخصصة لهذا العرض، تدفع الاسعار بالعملة المحلية. تحدد اسعار الدولار بأعلى قيمة لاسعار العملة المحلية. هوليدي هوسبيتاليتي غير مسؤولة عن تذبذب الاسعار في تبديل العملات. لمزيد من المعلومات عن شروط وقواعد ويك اندر بلاس يرجى مراجعة الكتيب الخاص بنا.

للحجز الرجاء الاتصال من المدن التالية :

البحرين: ٢٢ ١١ ٥٣، مصر: ٥٧٨٣٥٧٥ (٢)، الكويت: ٢٠٠٠ ٤٧٤ ٠٠٩٦٥، عُمان: مسقط ١٢٣ ٦٨٧ ٠٠٩٦٨، قطر: الدوحة ١٠٤ ٩٧ ٨٠٠ *، المملكة العربية السعودية: الرياض ٢٥٠٠ ٤٧٨ ٠٠٩٦٦١/ ٢٢٢ ٢٤٢ * ١ ٨٠٠ / الخبر ٠١ ٢٤ ٨٩٤ (٠٣)، الامارات العربية المتحدة: ٤٠٠ ٨٢٦ (٠٤)/* ٤٢٨٠ ٨٠٠ - (* الاتصال مجاناً)


سلامه: ثوابت السياسة النقدية

روفايل: هنا تقف المصارف

أعوام خلت.

وفي السياق ذاته، سجّل المردود إلى الموجودات إرتفاعاً من 0,7 في المئة إلى 1,3 في المئة ما بين 1992 و1997. كما سجّل المردود إلى الأموال الخاصة 33 في المئة مقابل 29 في المئة خلال الفترة ذاتها، على الرغم من كون الموجودات قد تضاعفت أكثر من 3 مرات.

وتعود هذه الربحية في المصارف اللبنانية إلى ثلاث مجموعات رئيسية من العوامل:

أولاً: أداء الإدارة، وقد إنخفضت نفقات التشغيل، في ما عدا كلفة العاملين، من 34 في المئة إلى 28 في المئة من الناتج المالي الصافي للمصارف.

ثانياً: نوعية محافظ الاقراض، وقد تراجعت المؤونات المكوّنة للقروض المشكوك في تحصيلها من 27 إلى 17 في المئة من الناتج المالي الصافي.

ثالثاً: توسع المصارف في الخدمات وتنويعها، وقد ازدادت حصة العمولات في الناتج المالي الصافي.

سوق مالية

إلى هذه الإنجازات، نشهد نشوء سوق مالية جديدة في بيروت، تقوم على تشريعات ومؤسسات وأدوات، وتساهم في تطويرها إلى جانب الدولة اللبنانية، المصارف والشركات المالية. وتبلغ قيمة الأوراق المالية اللبنانية في القطاعين العام والخاص المتداولة في السوق اللبنانية وفي الأسواق الخارجية ما يعادل 19 مليار دولار.

أما بالنسبة للأوراق المالية التي أصدرتها تسعة مصارف في لبنان والمتداولة عالمياً، فقد بلغت مليار و315 مليون دولار، منها 675 مليوناً بشكل شهادات ايداع دولية CD'S و360 مليون دولار بشكل سندات دولية Eurobonds، و280 مليون دولار GDR، كما سبقت الإشارة.

أما قيمة الأسهم المدرجة في بورصة بيروت والعائدة لشركات مساهمة لبنانية ومنها بعض المصارف اللبنانية، فقد تخطّت قيمتها السوقية في نهاية آذار/مارس من العام الجاري 3 مليارات و200 مليون دولار.

وأصدرت الدولة حتى الآن سندات تزيد قيمتها عن ملياري دولار أميركي بشكل سندات دولية Eurobonds، عدا ما يزيد عما يعادل 12 مليار دولار بشكل سندات خزينة بالليرة اللبنانية. ومن المعلوم، أن الدولة تتهيّأ لإصدار جديد بقيمة مليار دولار بشكل سندات دولية Eurobonds، بالإضافة إلى ما تتهيّأ له من إصدارات، مؤسسات القطاع الخاص ومنها المصارف وبعض الشركات الصناعية وغيرها.

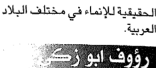
ليست هذه الإنجازات وليدة الصدفة، إنما تحصل بفعل الثقة التي تواكب مسيرة الإعمار عندنا وبفضل التشريعات المالية والنقدية المتطورة، وبفضل السياسة الحكيمة التي ينتهجها مصرف لبنان، وأيضاً بفضل الأداء البشري ومميزات العمل المصرفي المعروفة في لبنان، حيث ساهم كل ذلك ويساهم بجذب مدخرات اللبنانيين المقيمين وغير المقيمين، وكذلك الرساميل العربية والأجنبية.

أما بشأن الإستثمار في لبنان، فإنكم بحكم موقعكم ومسؤولياتكم تتابعون، من دون شك، حركة الإستثمارات في بلدنا حيث تتوفر فرص كثيرة للتوظيف في مختلف القطاعات الإنتاجية. ولا حاجة للتذكير هنا بخصائص المناخ الإستثماري في لبنان، فحرية التداول والتحويل وحرمة الملكية الشخصية والتشريعات الضرائبية المغرية، وإتباع نظم محاسبة ومراقبة حديثة وإستقرار التشريع بشكل عام، والمؤهلات والكفاءات البشرية في مختلف الإختصاصات، مع الرغبة الدائمة في التطوير نحو تحفيز الإستثمار والإنتاج، والإنفتاح نحو العالم الخارجي. إن هذه الخصائص تجعل من بيروت مركزاً مؤهلاً ليس فقط لتشجيع الإستثمارات في لبنان، وإنما أيضاً لإنطلاق الإستثمارات إلى باقي الدول العربية. فالمصارف اللبنانية تتأهل كما ترون لمواكبة حركة رجال الأعمال العرب في مختلف خياراتهم الإستثمارية.

وأخيراً، فإن العولمة وانفتاح الأسواق العالمية وإشتداد المنافسة تدعونا، نحن رجال الأعمال، إلى السعي إلى إنفتاح أسواقنا العربية وإزالة الحواجز والعوائق القانونية في ما بينها، إيماناً منا بأن هذا الإنفتاح يشكل الإطار الأساسي لمواجهة التحديات الخارجية وتأمين الشروط



الحقيقية للإنماء في مختلف البلاد العربية.



وكان استهلّ الجلسة الإفتتاحية رئيس تحرير «الإقتصاد والأعمال» الزميل **رؤوف أبو زكي** فقال:

أشكر لكم حضوركم ومشاركتكم لنا أعمال المؤتمر السنوي الرابع لأسواق رأس المال العربية، ونأمل أن توفّر لكم أوراق العمل والمناقشات صورة عن واقع وإتجاهات صناعة المال العربية، على أعتاب القرن الواحد والعشرين. هذا القرن الذي يجابهنا بتحديات كبرى ويختبر قدراتنا كمجتمعات نامية على مجاراة التطوّر.

تطور المؤتمر

يوم أطلقنا الدعوة إلى أول مؤتمر لأسواق رأس المال العربية قبل أربع سنوات، كانت البورصات العربية في وضع هامشي، لكننا بحدس المتابع المتمرس أدركنا أهمية الإهتمام بالظاهرة ورعايتها منذ البدء. وها نحن اليوم نعقد مؤتمرنا الرابع على خلفية تحولات مذهلة في تلك الأسواق شهدت نموها المتسارع سواء من حيث حجمها أم دورها المتزايد في تمويل المشاريع أم التحسن المطرد في آلياتها وترابطها وشفافية التعامل فيها، بل أننا شهدنا إنفتاحاً متزايداً لهذه السوق على الأسواق الدولية، بل إنفتاحاً من العالم والمصارف الدولية على أسواقنا الناشئة والتي باتت إصداراتها تتداول أكثر فأكثر عالمياً، وهو تطوّر يرتب علينا مسؤوليات كبيرة. أقول مسؤوليات كبيرة في إشارة واضحة إلى ما حصل في الأسواق الآسيوية، وما حصل قبلها في المكسيك، حيث أثبتت التجربة أن الإستثمارات قصيرة الأجل في الأسهم أو السندات هي نعمة موقتة قد تتحول في أية لحظة إلى نقمة عند أول بادرة ذعر أو تبدل في مزاج اللاعبين الكبار، أي أن المهم هو إستقطاب الإستثمارات المباشرة وليس فقط الإستثمارات الورقية. ومن أجل ذلك لا بد من تعميق عمليات الإصلاح والخصخصة، ولا بد أيضاً من الشفافية والحكم النظيف والديمقراطية السياسية وكل هذه هي للنمو الإقتصادي بمثابة الأوكسيجين والغذاء والدم للجسد. وقد أثبتت التجربة الآسيوية ان النمو الإقتصادي يمكن أن ينتكس في أي وقت ما لم يواكبه إنفتاح إجتماعي وتدعمه بنية سياسية سليمة.

أعود إلى القول أن مؤتمرنا هذا يكتسب عاماً بعد عام أهمية أكبر لأن موضوعه بالذات يكبر بإستمرار ولأن ما كان طرحاً نظرياً قبل أعوام أصبح اليوم قضايا التجربة ومشكلاتها وموضوعاً للممارسين وأقطاب السوق.

لكل ذلك، ليس من قبيل الصدفة ان يكون المؤتمر قد إستمر وأن تكون نوعية وطبيعة الحضور والمتكلمين قد تطوّرت بموازاة التطوّر الحاصل في أسواق رأس المال العربية. ونحن نلاحظ هذه السنة مثلاً أهمية أكبر من السابق للمشاركين والمتكلمين من الأسواق العربية الناشئة مثل مصر والمغرب، كما نلاحظ المشاركة المتزايدة من الخبراء الدوليين والذين نجد عدداً وافراً منهم بين المتحدثين هذا العام.

المؤتمر – المؤسسة

لقد طالب الصديق الأستاذ **عبد اللطيف الحمد** العام الماضي بأن يتحوّل هذا المؤتمر إلى ما سماه «دافوس العربية» إشارة إلى المنتدى الإقتصادي العالمي الذي يعقد سنوياً في دافوس – سويسرا ويحضره العديد من القياديين ورجال الأعمال. وإذ نقدّر هذه الدعوة، نرى فيها أيضاً إشارة إلى تحول المؤتمر إلى ما يشبه المؤسسة بتنظيمه ومواظبة المشاركين فيه والدور الخاص الذي بات مناطاً به كإطار عريض للتلاقي

Arab Capital

Beirut 7

أبو زكي: الى المؤتمر الخامس

والتحاور وتبادل الخبرات والتجارب على المستوى القيادي الخاص والرسمي وفي قطاعات الأعمال المختلفة. ونحن بدورنا سنردّ على المزيد من الثقة والتأييد بمزيد من العمل والخدمة آملين أن نرتقي بالمناسبة إلى مستوى التحديات التي تواجهنا جميعاً.

اودّ بهذه المناسبة أن أتوجّه بالشكر الخاص إلى الرئيس **رفيق الحريري** الذي أعطت رعايته المباشرة لهذا المؤتمر ومشاركته الفعّالة في أعماله رعاية وحضوراً وحواراً مع المؤتمرين وإحتفاء بهم وزناً أكبر للمناسبة، وساهمت بالتالي في تكريسه كمؤسسة جدية وذات دور مهم في إستشراف المستقبل.

ولهذا وإقراراً بالواقع فإننا ندعو ومن على منبر المناسبة نفسها الرئيس **الحريري** ليكون رئيساً فخرياً لهذا المؤتمر – المؤسسة ونأمل منه تشريفنا بقبول هذا الدور ولا نقول الصفة لأن الرئيس **الحريري** ليس في حاجة إلى ألقاب بقدر ما أن البلد نفسه في حاجة إلى الأدوار العديدة التي يضطلع بها.

إننا نشكر السادة الوزراء والمحافظين العرب ممن حرصوا على مشاركتنا في المؤتمر. كما نشكر قيادة مصرف لبنان وعلى رأسها الحاكم **رياض سلامة** الذي أثبت انه على مستوى المرحلة والتحدي وقيادة جمعية مصارف لبنان وعلى رأسها الصديق **فريد روفايل** ومؤسسة التمويل الدولية المتعاونة بإستمرار. والشكر موصول للمؤسسات الراعية والتي كان ولا يزال لها الدور الأساسي في دعم المؤتمر وتوفير مقومات إستمراره.

11 جلسة عمل

ثمّ إنتقل المؤتمرون في اليوم التالي (8 أيار/مايو 1998) إلى فندق السمرلند، حيث إنعقدت جلسات العمل الـ 11 على مدى يومين، واختتمت بجلسة حوار مفتوح أجراها الرئيس **رفيق الحريري** مع المشاركين، إستمرت ساعتين وتناولت قضايا لبنانية وعربية في مجالات الإقتصاد والإستثمار والضرائب والإعمار.

ولقد شارك في المؤتمر نحو 485 شخصاً يمثلون أكثر من 21 بلداً، مما أعطى المؤتمر، وبصورة أكثر تأكيداً ووضوحاً الطابع العربي – الدولي لهذا اللقاء. ■

ملف خاص

يصدر في تموز/يوليو المقبل ملف خاص لتغطية وقائع المؤتمر السنوي الرابع لأسواق رأس المال العربية، وتشمل التغطية ملخصات عن جلسات العمل وأبرز المداخلات، فضلاً عن النشاطات الأخرى التي صاحبت المؤتمر.



الرئيس الحريري يتوسط قادة الهيئات المالية

الإجتماع السنوي الـ 27 للهيئات المالية العربية

مشاركة قياسية

بعد ربع قرن تقريباً، إلتقت مجدداً في بيروت الهيئات المالية العربية في دورتها الـ 27، بعد أن كانت إلتأمت في بيروت في العام 1974، في غياب هيئات منها لم تكن تأسست بعد.

والهيئات المالية الخمس (الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي، صندوق النقد العربي، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، المصرف العربي للتنمية الإقتصادية في أفريقيا، الهيئة العربية للإستثمار والإنماء الزراعي)، دشنت في إجتماعها في بيروت، كأول لقاء ذي طابع إقتصادي، القاعة الجديدة في قصر الأونيسكو الذي أعيد ترميمه ضمن مشاريع ورشة إعادة الإعمار والإنماء في لبنان.

شارك في هذه الإجتماعات نحو 320 مسؤولاً وخبيراً من الدول العربية كافةً، وهو رقم قياسي لم تشهده الهيئات المالية في دوراتها السابقة، مما يشير إلى أن بيروت كانت ولا تزال تشكّل عامل جذب وإستقطاب. وتقدم المشاركين وزراء المالية ومحافظو البنوك المركزية وقادة الهيئات المالية ومسؤولون كبار في وزارات عربية عدة.

إعادة نظر ضرائبية

في الجلسة الإفتتاحية لإجتماع الهيئات المالية التي إنعقدت برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري**، تحدّث رئيس الدورة وزير مالية البحرين **إبراهيم عبد الكريم** مشيراً إلى أنه بهذه الدورة تكون هيئاتنا المالية العربية قد قضت نحو ربع قرن في خدمة العمل الإقتصادي العربي المشترك. وإننا كوزراء للمال والإقتصاد مطالبون بأن نساهم في إعادة التوازن في الميزانيات من أجل تحرير مزيد من الموارد لمساهمة القطاع الخاص معنا في عمليات التطوير والتنمية. وأشار إلى أن عمليات التخصيص يجب ألّا تقتصر على المرافق العامة فقط، بل أن قطاعات الخدمات الإجتماعية كالتعليم والتدريب والصحة والإسكان يمكن أن تشملها مبادرات القطاع الخاص.

وفي مجال السياسة المالية قال **عبد الكريم**: «هناك الكثير ممن يعتقد ان الضرائب تعتبر الحل الأمثل لتطلبات النظام المالي وتحقيق توازن في الموازنات العامة، ومع أننا في دول مجلس التعاون نعمل في بيئة تكاد تكون فيها الضرائب معدومة، فإن هناك الآن أفكاراً كثيرة تتحدث عن أن إطلاق حرية النشاط الإقتصادي تحت متطلبات العولمة وتحرير التجارة والخدمات والتعامل عبر الإنترنت سيتطلّب إعادة ترتيب أوضاع الضرائب في العالم، بحيث ستكون الحوافز الضريبية من أبرز السمات في عالم الألفية الثالثة».

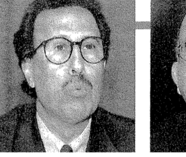
وشدّد عبد الكريم على ضرورة تجنّب الضغوط التضخمية مبدياً تفاؤلاً حول إمكانات تنشيط التجارة البينية العربية.

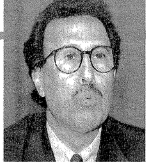


الوفدان الكويتي واللبناني



عبد اللطيف الحمد





د. جاسم الناعي





احمد العقيل

يوسف السركال

الإندماج الإقتصادي

ثم تحدّث رئيس مجلس الوزراء السيد رفيق الحريري معتبراً أن إختيار لبنان مكاناً للإجتماع شهادة لقيامة لبنان ودليل على أنه إستعاد عافيته ودوره في محيطه العربي.

وبعد أن أشار إلى توقيع لبنان على إتفاقية تيسير التجارة العربية والإنضمام إلى منظمة التجارة الدولية بصفة مراقب في مرحلةٍ أولى قال: «نفاوض الإتحاد الأوروبي للإنضمام إلى الشراكة الأوروبية المتوسطية حتى لا نكون مهمشين أو منسيين، وذلك على الرغم من علمنا ومعرفتنا بأن في الإنفتاح على الإقتصاد العالمي تضحيات إقتصادية لا يمكن أن نتفاداها إلا بمزيد من التضامن العربي والعمل الدائب لتحقيق السوق العربية المأمولة».

وأضاف: «لذا، وفي ظل ما نشهده من أحداث عالمية تدفع نحو السرعة في تحقيق الإندماج الإقتصادي العالمي، أدعوكم إلى أن نعمل جميعاً لتكون هذه الإجتماعات حافزاً لكل القوى الإقتصادية العربية لتحقيق المزيد من الإندماج الإقتصادي العربي. وأعتقد أنه لا يجوز لنا التقاعس في هذا المجال، ونحن في عشية إطلاق «اليورو» وما قد يستتبع ذلك من خطوات في أوروبا والعالم».

البرامج الإجتماعية

وألقى رئيس مجلس الإدارة المدير العام للصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي **عبد اللطيف الحمد** كلمةً عرض فيها النشاطات وإنجازات الصندوق منذ إنشائه في العام 1974 ثم قال:

«يبدو واضحاً أن الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة سيتسبب في صعوبات جمة للعديد من القطاعات والمؤسسات في الدول العربية. إلا أن عدم الإنضمام سوف تترتّب عليه صعوبات أكبر وقد أصبح إندماج إقتصادياتنا في السوق العالمية ضرورياً لمواصلة مسيرة التنمية وتشغيل العمالة وتطوير التكنولوجيا. إن سياسة الإندماج لن تكون ناجحة إقتصادياً ومقبولة إجتماعياً إلا إذا رافقتها برامج ومشاريع لتخفيف حدة الآثار السلبية المتوقعة في المدى القصير، وتعزيز قدرة المنافسة على المدى الطويل، وتقوية قدرة العرب التفاوضية أثناء الإندماج في الإقتصاد العالمي».

وأشار **الحمد** إلى الآتي: «ان الصندوق سوف يقدم الدعم للصناديق الإجتماعية وصناديق الإسكان في دول عدة، كما ستتزايد مساهمته في تمويل مشاريع الصحة والتربية والتعليم والتدريب والتكنولوجيا. وقد خصّص لها 24 في المئة من مجمل قروضه لقناعته التامة بأهمية تطوير هذا القطاع الحيوي للتنمية المستقبلية، إضافةً إلى عنايته بمشاريع المياه والزراعة والصناعة والطرق والكهرباء والإتصالات، وإهتمامه بتعزيز سبل التكامل العربي وتشجيع التجارة العربية البينية.

أولويات الزراعة

وعرض رئيس الهيئة العربية للإستثمار والإنماء الزراعي **يوسف عبد اللطيف السركال** لنشاط الهيئة المباشر وغير المباشر، وخلص إلى تحديد أولويات على الشكل الآتي:

1- الإستمرار في دراسة وتقييم الفرص الإستثمارية التي تتفق مع الأسس والمعايير التي تضمنتها ستراتيجية الهيئة وبرنامج العمل للأعوام الخمسة 1997-2001 والمساهمة في التنفيذ والترويج للمشروعات التي يتم التحقق من جدواها.

2- التركيز على «سلع العجز» وعلى المساهمة في المشروعات التي تعاني من فجوات تمويلية والمشروعات القائمة التي تحتاج إلى إعادة تأهيل.

3- متابعة الأداء في شركات الهيئة المتعثّرة وتقييم البرامج الإصلاحية الجاري تنفيذها وإقتراح البدائل المناسبة.

4- إيلاء المزيد من الرعاية والإهتمام لإستقطاب الفرص الإستثمارية المقترحة من القطاع الخاص في الدول الأعضاء مع العمل على مراجعة السلبيات التي أفرزتها تجربة الهيئة.

مخصصات للرؤساء والمدراء العامين

أقرّ مجلس محافظي الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي مبدأ النظر في تعديل مخصصات المدراء العامين/رؤساء مجالس الإدارة للمؤسسات المالية، وجاء في القرار الآتي:

بعد الإطّلاع على الأداء المتميّز للصندوق وحساباته الختامية، وفي ضوء الحاجة إلى تعديل مخصصات المدير العام/رئيس مجلس إدارة الصندوق العربي، وسلم الرواتب للعاملين بالصندوق، وبالإشارة إلى التوصيات التي إتخذتها اللجنة الوزارية المختارة لمراجعة رواتب ومخصصات رؤساء المؤسسات المالية العربية والمديرين التنفيذيين في العام 1984، قرر:

أولاً: تشكيل لجنة برئاسة الأستاذ إبراهيم عبد الكريم محافظ دولة البحرين وعضوية كل من:

د. إبراهيم العساف محافظ المملكة العربية السعودية، عبد الكريم حرشاوي محافظ الجزائر، الشيخ الدكتور علي السالم الصباح محافظ دولة الكويت، محمد الغنوشي محافظ تونس، وذلك للنظر في تعديل مخصصات المدراء العامين/رؤساء مجالس الإدارة للمؤسسات المالية العربية وإتخاذ ما تراه مناسباً في هذا الشأن.

ثانياً: تحويل مجلس إدارة الصندوق العربي بتعديل هيكل رواتب العاملين في الصندوق بما يسمح بإستقطاب العناصر المتميّزة اللازمة لأعماله.

5– مواصلة وتفعيل الإتصالات والتنسيق بين الهيئة والمنظمات والهيئات والصناديق العربية الإقليمية والقومية النظيرة أملاً في التوصل إلى ستراتيجية شاملة تشارك في وضعها وتنفيذها هذه الفعاليات.

6– إستمرار العمل على حماية ودعم وتنمية الموارد المالية المتاحة للهيئة حفاظاً على أوضاعها المالية المستقرّة.

التنمية في أفريقيا

ثم ألقى رئيس مجلس إدارة المصرف العربي للتنمية الإقتصادية في أفريقيا **أحمد العبد الله العقيل** كلمةً عرض فيها لنشاط المصرف وقال:

«بلغ المجموع التراكمي لإجمالي تعهدات المصرف نحو 1730،5 مليون دولار خلال الفترة 1975 – 1997 وذلك من دون إستبعاد الإلغاءات من هذه التعهدات ومن أرصدتها، ومن دون إحتساب قروض صندوق الإقراض البالغ مقدارها نحو 214،2 مليون دولار، وذلك مقابل 1630،6 مليون دولار في نهاية العام 1996».

أضاف: «خصصت هذه التعهدات لتمويل 238 مشروعاً تنموياً و14 قرضاً إئتمانياً و14 عملية خاصة في إطار العون العاجل، و177 عملية عون فني في مجالي دراسات الجدوى والدعم المؤسسي، بالإضافة إلى 37 قرضاً سبق منحها لدعم موازين المدفوعات في الدول الأفريقية من موارد صندوق الإقراض حتى العام 1977 قبل دمجه في موارد المصرف.

وأشار **العقيل** إلى أن حجم تمويلات المصرف للعام 97 بلغت 99،83 مليون دولار، أي ما يوازي ما نسبته 99،83 من المبلغ المخصص لهذا العام مقارنةً بـ 89،94 مليوناً للعام 1996 وبزيادة نسبتها 11 في المئة تقريباً.

وكان ختام جلسة الإفتتاح للمدير العام لصندوق النقد العربي د. **جاسم المناعي** الذي أشار إلى إنعقاد الإجتماعات في ظل تطورات عدة اهمها تراجع أسعار النفط وتداعيات الأزمة الإقتصادية في دول شرق آسيا. ورأى أنه يمكن أخذ بعض الدروس من الأزمة وأهمها:

1– ان الدول النامية هي أحوج ما تكون إلى السياسات الإقتصادية السليمة... فإتباع سياسات مالية ونقدية منضبطة ومحكمة من شأنه ليس فقط مساعدة الدول النامية على تحقيق الأهداف الإقتصادية المرغوبة، بل أن ذلك من شانه أن يحقق كسب ثقة وإحترام المستثمرين والأسواق المالية الدولية.

2– حتى تستطيع الدول النامية الإستفادة والتعامل مع ظاهرة العولمة الإقتصادية بشكلٍ إيجابي، من الضرورة بمكان أن تكون مؤسساتها الإقتصادية والمالية على مستوى هذا التعامل من حيث الإعداد والممارسة العملية...

3– ان المشاكل الإقتصادية لا تكون في الغالب وليدة الصدفة، بل هي محصلة تراكمات مخفية لم تحتمل في النهاية التستّر أو التغطية.

4– في إطار النظام الإقتصادي العالمي الجديد وبعكس الإنطباع السائد بأن إتباع إقتصاديات السوق يعني غياب دور الدولة، فإن الأوضاع في الدول النامية تستدعي دوراً للدولة أكثر فعالية.

وتوزّع المجتمعون كالعادة بعد جلسة الإفتتاح إلى إجتماعات مغلقة لكل هيئة على حدة، حيث أقرّت البنود المدرجة على جدول أعمالها، وهي في معظمها بنود ذات طابع روتيني تتعلّق بالمصادقة على البيانات المالية، وتعيين مدققي الحسابات وغير ذلك.

أما لجهة ستراتيجيات العمل لهذه الهيئات فكان ثمة توافق على إتجاه برز قبل سنتين، ويقضي بإشراك القطاع الخاص وإعطائه دوراً أكبر سواء لجهة الصندوق العربي الذي رصد مبلغاً لتمويل مشاريع خاصة، أم لجهة هيئة الإنماء الزراعي، أم لجهة المصرف العربي للتنمية الإقتصادية والإجتماعية في أفريقيا لجهة تشجيع التجارة العربية – الأفريقية، إلى جانب دوره في إقراض المشاريع الحكومية. ■



جانب من الحضور ويبدا في الصف الأمامي الوزير ابراهيم العساف

مأمون إبراهيم حسن: «الخمسة» الخامسة

لعل أبرز القرارات الصادرة عن الإجتماعات الـ27 للهيئات المالية العربية، يتمثّل في تجديد ولاية المدير العام للمؤسسة العربية لضمان الإستثمار السيد مأمون إبراهيم حسن ونائبه السيد جمعة سعيد جمعة لولاية خامسة.

ويأتي قرار التجديد بمثابة وسام جديد لمدير عام المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، إذ يندر لمسؤول في مؤسسة عامة أن يبقى 20 عاماً ولا تتآكله السلطة التي يمارسها، ولا تنال منه.

وعلى الرغم من أن التجديد للولاية الخامسة جاء مشروطاً بانه الأخير، فإن ذلك لا يقلل أبداً من أهمية الخطوة التي لا يمكن إلا أن تعني تجديد ثقة بالرجل.

كما تحتفظ عملية التجديد بأهميتها وأبعادها، على الرغم ما أشير في سياقها عن دعوة قيادة المؤسسة إلى تقديم رؤيا جديدة ووضع ستراتيجية للمرحلة المقبلة. فمثل هذه الرؤى والستراتيجيات هي من طبيعة عمل المؤسسات، وليس حصراً في المؤسسة العربية لضمان الإستثمار.

مأمون إبراهيم حسن، الرجل الهادئ الذي يلقبونه بـ«السوداني المحافظ والمتحفّظ» رجل يستحق التجديد ويكفي الرجل فخراً، أن كل الملاحظات التي أبديت حول عمل المؤسسة تناولت النظرة إلى العمل ومضمونه وأساليبه، ولم تتناول مسلك الرجل، فما من أحد شكا من المسلك أو من الشخص بل تناول ضرورة التجديد في العمل والتطوير في الخدمات. والجميع، وعلى رأسهم مأمون إبراهيم حسن، يطالب بالتجديد في الرجال وفي الأساليب وفي الرؤيا. وهذا أمر بديهي وطبيعي، فالتجديد يجب أن يكون عملية مستمرة ومتطورة بالنسبة للجميع.

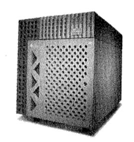
«الخمسة» الخامسة لمأمون إبراهيم حسن، هي الأولى في تاريخ مؤسسات العمل العربي المشترك، أما الـ20 عاماً من تاريخ الرجل فإنها شهادة للشفافية وللموقع الذي إحتلته المؤسسة على الرغم من انها تشكو ومنذ سنوات من «العين البصيرة واليد القصيرة».

WHY INVEST MORE AT DESKTOP LEVEL WHEN YOU HAVE A TABLE LIKE THIS?

CRITERIA	SUN SERVER	PC SERVER
SCALABILITY	A	F
RELIABILITY	A-	C
AVAILABILITY	B+	F
MANAGEABILITY	A	D
INTEROPERABILITY	B	B-

All grades tabulated by the Standish Group 1997 Study, comparing Sun Solaris 2.6 and Microsoft Windows NT 4.0 operating systems.

INTRODUCING THE REVOLUTIONARY ENTERPRISE 450. In addition to the superlative grades above, Sun's extraordinary E450 comes with a number of special features - as standard. Like the fact that it's the most powerful workgroup server in the industry, and offers the industry's leading price/performance figures in the workgroup server market. Another standard feature is its ability to scale up to four 300MHz processors and support up to 1000 enterprise users (vs. only 100 users effectively supported by a PC-server). With the E450 you'll find your TPC-C results are 3 times better than anything a PC-server can offer. Also 3 times better than the market standard is the E450's memory bandwidth. Run your favourite solutions on the remarkable E450 with Sun's key ISV partners, such as Lotus, Netscape and Oracle. And, once you've unpacked your new E450, ask yourself two very loaded questions: are you paying more and getting less? And if so, why? **THE NETWORK IS THE COMPUTER.**





Sun Microsystems Intercontinental Operations Middle East Region P.O. Box 50769, Dubai, UAE Tel: (9714) 366333 Fax: (9714) 366526 E-mail: info@dubai.sun.com

صندوق مزن الدولي للطيران ش.م.م. الإستثماري

الكزبري: أول استثمار عربي في تملك وتأجير الطائرات

صندوق مزن الدولي للطيران ش.م.م. (صندوق مزن) (MUZUN INTERNATIONAL AVIATION FUND LTD) المتخصص بشراء وتأجير طائرات تجارية نفاثة مستعملة، هو أول شركة إستثمار محدودة المسؤولية، تضع المستثمر العربي على الخريطة العالمية في ميدان تملك وتأجير الطائرات وهو قطاع واعد يزخر بالفرص.

حول هذه الشركة الإستثمارية وعملها ومعطياتها كان لـ «الإقتصاد والأعمال» حوار مع السيد صفوان الكزبري عضو المجلس التنفيذي لصندوق مزن في حضور السيد سامي شهلا النائب الأول لرئيس بنك كريدي كومرسيال دي فرانس (CCF BPI) الذي ساهم في وضع هيكلية الصندوق وتولى تسويقه بين المستثمرين العرب. وهنا الحوار:

إنشاء الصندوق

■ كيف تم إنشاء «صندوق مزن»؟

☐ الشيخ **عبد العزيز السليمان** رجل الأعمال ذو الإستثمارات العالمية في مجالات متعددة بما فيها المواصلات والسياحة بالإشتراك مع السيدين **صفوان وشفيق الكزبري** رجلي الأعمال ذوي الخبرة الواسعة في ميدان النقل الجوي (شراء، إيجار، تمويل، استثمار وتسويق الطائرات التجارية النفاثة) قرروا توحيد جهودهم بهدف تأسيس صندوق مزن الدولي للطيران ش.م.م. (صندوق مزن) مدته خمس سنوات، غايته إستثمار إنتقائي في حقل شراء وتأجير طائرات تجارية نفاثة مستعملة لشركات طيران ذات ملاءة مالية وسمعة طيبة، ومن ثم بيعها، وذلك ضمن فترة زمنية موازية لمدة الصندوق. وقد قاموا سوية بالإتصال ببنك (CCF BPI) الذي ساعد في تأسيس هذه الشركة الإستثمارية (صندوق مزن) وهيكلتها وتسويقها بين المستثمرين العرب. وبعد جهود مكثفة استمرت أكثر من سنة كاملة أسست الشركة في البهاماس، وتم طرح أسهم بقيمة عشرين مليون دولار للإكتتاب. وقد فاق الطلب كمية الأسهم المعروضة، حيث بلغ الإكتتاب مبلغ 24 مليون دولار، وقد تمت تغطيته بالكامل من قبل مستثمرين عرب.



صفوان الكزبري

وقد تم حتى الآن شراء ثلاث طائرات بمبلغ إجمالي يصل إلى حوالي مئة مليون دولار. الطائرة الأولى وهي من طراز بوينغ B767-300ER مصنوعة العام 1991 تم تأجيرها الى شركة الطيران الإسكندنافية (SAS) المملوكة من دول النروج والسويد والدانمارك) لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد، أما الطائرتان الثانية والثالثة فهما من طراز MD-83 مصنوعتان العامين 88 — 89، تم تأجيرهما للخطوط الجوية الفنلندية FINNAIR لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد.

إن إختيار الطائرات المناسبة وإيجاد مستأجرين ذوي ملاءة مالية وسمعة طيبة وإبرام عقود إيجار ببدلات مقبولة وثابتة تمثل مجتمعة عوامل النجاح في هذا المضمار.

■ كيف يتم توزيع الأرباح ؟

☐ **الكزبري:** الصندوق يوزع الأرباح على المستثمرين كل ستة أشهر. ولدى إنتهاء عقد إيجار الطائرة إما يعاد تأجيرها من جديد أو تباع وتوزع صافي الإيرادات على المساهمين.

■ من هي الشركة التي تدير الصندوق؟

☐ **الكزبري:** للصندوق مجلس تنفيذي مؤلف من الشيخ **عبد العزيز السليمان** رئيساً والسادة **صفوان الكزبري وحمد السليمان وشفيق الكزبري** أعضاء. وقد أوكل المجلس التنفيذي مهمة إدارة الصندوق لشركة (NOVUS MANAGEMENT & CONSULTING SA) ومركزها في جنيف — سويسرا والتي تملك خبرة واسعة في مجال شراء وتأجير الطائرات، ونعمل حالياً مع CCFBPI على مضاعفة رأس مال الصندوق عن طريق طرح أسهم إضافية بقيمة 25 مليون دولار للإكتتاب.

■ هل صندوق مزن هو الصندوق العربي الوحيد الذي يتعاطى شراء وتأجير الطائرات؟

☐ **شهلا:** نعم إن صندوق مزن هو الصندوق العربي الأول والوحيد الذي يجمع مستثمرين عرب أفراداً، هناك إضافة للمصارف العالمية المختصة في تمويل شراء الطائرات مصارف إسلامية في العالم العربي تموّل صفقات شراء الطائرات ولكن يبقى عملها محصوراً في إطار التمويل فقط دون الإستثمار، وما أريد أن أشير إليه هو إقبال المستثمر العربي على هذا النوع من الصناديق التي توفر أداة استثمارية آمنة

ومربحة خصوصاً أن الخبرة العربية غنية، كخبرة **صفوان وشفيق الكزبري** اللذين يتمتعان بما يزيد على 25 عاماً من الخبرة من خلال تعاملهما مع مختلف كبريات شركات الطيران الأوروبية والأميركية والآسيوية، إضافة إلى أن صندوق مزن يؤمن مشاركة حقيقية للمستثمر من خلال إطلاعه واستشارته حول مجمل الأمور، وهذا لا يحصل مع الشركات الأوروبية والأميركية التي تكتفي بإرسال بيان بالأرباح للمستثمر، وإعطائه حصة منها فقط.

تأجير الطائرات: نمو متسارع

■ ما هي نسبة نمو قطاع تأجير الطائرات في العالم؟

□ **الكزبري**: نسبة النمو تتراوح بين 5 و7 في المئة، وهذا مرتبط طبعاً بنمو الإقتصاد العالمي من جهة، وبعمليات تطوير الأساطيل الجوية من جهة ثانية، تلبية لمتطلبات السوق. فمثلاً سوق طائرات البوينغ 747 في تقلص مستمر بسبب صعوبة ملء مقاعدها بإستثناء بعض الخطوط المحددة، وتطلّب الأسواق حالياً لرحلات متعددة بطائرات متوسطة وصغيرة عوضاً عن رحلات أقل بطائرات كبيرة. الطلب اليوم كبير على الطائرات الصغيرة والمتوسطة الحجم وكل هذه العوامل تساعد على نمو قطاع شراء وتأجير الطائرات.

■ تكلمت عن اختيار دقيق لشركات الطيران التي تؤجرونها طائراتكم لضمان الاستثمارات من جهة وتعزيز ربحية المساهمين في الصندوق من جهة ثانية. هل شركات الطيران العربية تقدم الضمانات الكافية وهل تتعاملون معها؟

□ **الكزبري** : الضمانات موجودة طبعاً، ولكن معظم شركات الطيران العربية تفضل شراء الطائرات مباشرة من المصنع وتحصل على كفالات من مؤسسات تشجيع التصدير في أميركا وأوروبا مثل «بنك إكزيم» EXIM BANK و«كوفاس» COFACE لتمويل صفقات الشراء. غالبية الشركات العربية لم تعتمد أسلوب استئجار الطائرات المتبع في الدول الغربية حيث معظم شركات الطيران خاصة، أما الشركات العربية فهي على الأغلب حكومية.

■ ما هي مزايا استئجار الطائرات؟

□ **الكزبري**: صيغة الإيجار تحقق التوازن في ميزانية الشركة وتسهل لشركات الطيران إدارة أساطيلها بفعالية ومرونة أكبر حسب إحتياجات ومتطلبات



سامي شهلا

السوق. شركات الطيران بحاجة إلى عدد كبير من الطائرات في أساطيلها ولا يمكن بالتالي تملك هذا العدد عن طريق الشراء، لأن ذلك قد يؤدي إلى إرهاق وخلل في الميزانية واستنزاف القدرات المالية للشركة.

□ **شهلا**: هناك إقبال متزايد على إستئجار الطائرات في الغرب لأن شركات الطيران تفضل استخدام مواردها المالية في عمليات التسويق لتوسيع حصتها من السوق بدل توظيفها في شراء الطائرات.

□ **الكزبري**: شركات الطيران هي شركات لنقل الركاب وليس لتملك الطائرات، الأمر الذي تقوم به شركات مالية أو شركات تأجير. شركات الطيران في العالم تمتلك نصف عدد طائرات اسطولها كحدٍ أقصى، والباقي تحصل عليه عن طريق الإستئجار.

■ ما هي صيغ الإيجار المتبعة؟

□ **الكزبري**: هناك نوعان من الإيجار: الإيجار التمويلي (Financial Lease) والإيجار التشغيلي (Operational Lease). الأول يقوم على مبدأ الإيجار لمدة طويلة، وفي نهاية عقد الإيجار وفور تسديد رصيد قيمة الطائرة تصبح الشركة مالكة لها، بينما الإيجار التشغيلي المعتمد من قبلنا فهو لفترة أقصر، وبإنتهاء عقد الإيجار تعود الطائرة للمؤجر.

أسلوب التأجير يوفر لشركة الطيران تسهيلات أكثر وخيارات أوسع لناحية تطوير وتوسيع الأسطول وتنويعه وفق متطلبات السوق. فهو يوفر مرونة قصوى لا يوفرها أسلوب تملك الطائرات.

■ ما هي متطلبات السوق حالياً؟

□ **الكزبري**: في الماضي كان الطلب قوياً على طائرات البوينغ B-747، واليوم لم يعد كذلك الا على خطوط المحيط الأطلسي والمحيط الهادي. حالياً الطائرات المرغوبة هي الطائرات المتوسطة الحجم مثل B-767 وB-737 وA-320 وA-330 وMD-80.

تحديات الإندماج

■ هناك عمليات إندماج واسعة النطاق بين الشركات المصنعة للطائرات من جهة كإندماج البوينغ ودوغلاس الأميركيتين الذي أثار مخاوف صناعة الطيران الأوروبية من السيطرة الأميركية على السوق، وبين شركات الطيران أو النقل من جهة أخرى، ما هو إنعكاس ذلك على شركات الطيران العربية وعلى السوق العربية ؟

□ **الكزبري**: هذا صحيح. عمليات الإندماج قائمة على المستويين اللذين ذكرتهما، التصنيع والنقل. وأكثر من ذلك هناك تحالفات (ALLIANCES) كبيرة في السوق في حال عدم توفر شروط الإندماج، على مستوى التسويق وبطاقات السفر والإستعمال المتبادل للخطوط الجوية وتنظيم الرحلات وغيرها. مثلاً هناك تحالف بين شركة دلتا (Delta Air Lines) وشركة الطيران الفرنسية (Air France) وبين هذه الأخيرة وشركة كونتيننتال (Continental Airlines) ومثال آخر على هذه التحالفات بريتيش إيرويز (British Airways) وأميريكان إيرلاينز (American Airlines) على خطوط الأطلسي.

عند شرائك بطاقة سفر مثلاً من باريس إلى ميلوكي، يمكنك أن تذهب إلى نيويورك أولاً مع شركة الطيران الفرنسية ثم يمكنك أن تستعمل البطاقة نفسها على خطوط شركة دلتا عندما تسافر إلى ميلوكي. هذه التحالفات توسع حصة شركات الطيران من السوق وتزيد ربحيتها وتنوع خدماتها وخياراتها بأقل كلفة ممكنة.

أما الشركات العربية فحصتها من السوق ستنخفض وسترتفع كلفة خدماتها في حال لم تقم باندماج أو تحالفات في ما بينها. الاندماج أو التحالف هو الطريق الوحيد أمام الشركات العربية لزيادة فعاليتها وتنويع خدماتها وتسريعها وتخفيض كلفتها وتعزيز قدراتها التنافسية في سوق يأكل فيها الكبير الصغير.

■ هل حصلت أية عملية دمج بين شركات طيران عربية ؟

□ **الكزبري**: حتى الآن لم يتم أي شيء

من هذا القبيل لأسباب سياسية ربما.

□ شهلا: كل دولة عربية تريد أن تكون لها شركة طيران خاصة بها، وهذا هو العائق المهم أمام الاندماج.

الاندماج يبدأ بالخصخصة

■ بإعتقادي أن خصخصة شركات الطيران العربية هي الخطوة الأولى بإتجاه الاندماج. ما هو رأيكم أنتم؟

□ الكزبري: هذا صحيح. خصخصة شركات الطيران الحكومية في الدول العربية تفسح المجال أمام عمليات الإندماج وتسرّع وتيرة التحالفات، عندها يعرف مجلس إدارة الشركة أين تكمن مصلحته بالذات وكيف يمكن زيادة الربحية وخفض التكاليف وتوسيع عمليات التسويق وتنويع الخدمات وتطويرها. برأيي من الصعب دمج الشركات العربية قبل خصخصتها.

■ بحسب خبرتكم ومعرفتكم، هل تخسر شركات الطيران العربية حالياً؟ وما هي حصتها من السوق العالمية؟

□ الكزبري: شركات الطيران العربية تضيع فرصاً كثيرة ومهمة إن على مستوى التسويق أو على مستوى زيادة الأرباح، هناك 9 آلاف طائرة في العالم، وشركات الطيران العربية لا تملك سوى 500 طائرة منها فقط (من المحيط إلى الخليج!!). أما حصتها من عدد الركاب في العالم الذي يبلغ 1،5 مليار راكب سنوياً فلا تتجاوز 3 في المئة تقريباً.

■ كيف تقيّمون خدمات شركات الطيران العربية مقارنة بمثيلاتها العالمية، والغربية تحديداً؟ فكما تعلمون المنافسة قائمة على توفير خدمات أفضل بأسعار منخفضة نسبياً؟

□ الكزبري: الراكب يدفع التعرفة نفسها تقريباً. لذا يحاول الحصول على أفضل الخدمات ووسائل الراحة.

ومن هنا الاتجاه نحو إستئجار الطائرات لتنويع الأسطول بأقل كلفة ممكنة من جهة، ولتوظيف الموارد المالية في تطوير الخدمات وتوفير كل شروط الراحة للمسافرين من جهة أخرى. وأستطيع القول في هذا الإطار أن عدداً من شركات الطيران العربية يتمتع بقدرة تنافسية عالية من حيث الأسعار وجودة الخدمات، وهناك شركات أخرى لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب.

السماء المفتوحة، متى ؟!!

■ هل تشمل إتفاقية الغات أو منظمة

الخصخصة تفسح المجال لدمج شركات الطيران وتسرع وتيرة إقامة التحالفات

التجارة العالمية تحرير خدمات النقل الجوي؟

□ الكزبري: طبعاً، هناك سياسة «السماء المفتوحة» (Open Sky) التي تبنتها كل الدول الغربية وبعض الدول الآسيوية.

والإمارات هي الدولة العربية الوحيدة التي اعتمدت «السماء المفتوحة» ولبنان سيدخل في العام 2000.

برأيي «السماء المفتوحة» حيوية جداً للدول ولشركات الطيران للدخول إلى أسواق وأجواء لم تدخلها بعد، في حين أن الإتفاقيات الثنائية تحد من قدرة الشركات على توسيع شبكة رحلاتها وخطوطها للاستفادة من أسواق الدول الأخرى. الشروط في الإتفاقيات الثنائية تحدد الخطوط والنقاط التي يمكن استعمالها، وبالتالي تحرم شركات الطيران من الكثير من الفرص الموجودة في السوق.

وعلى الرغم من هذه الامتيازات المتنوعة، اعتقد أن السماء العربية المفتوحة ستأخذ وقتاً طويلاً قبل أن تتحقق.

المنافسة العالمية

■ أنتم تؤجرون الطائرات لشركات طيران غربية كما قلتم. كيف تبدو صورة المنافسة في قطاع تأجير الطائرات في الدول الغربية؟ وهل أنتم قادرون على المنافسة فعلاً؟

□ الكزبري: في العالم الغربي شركات كبرى متخصصة في تأجير الطائرات الجديدة والمستعملة، وأكبر شركتين هما ILFC المملوكة من (American Insurance Group) و GECAS المملوكة من (Général Electric) وكل منها يملك أسطولاً يفوق عدد الطائرات فيه الـ 1000 طائرة للتأجير.

أما بالنسبة لنا، فنحن قادرون على المنافسة الفعلية بفضل خبراتنا المتراكمة في شراء الطائرات المناسبة التي تطلبها السوق بالسعر المناسب ومن المصدر المناسب.

الصعوبة هي في شراء الطائرة، لأن هناك أنواعاً من الطائرات مرغوبة لذا الطلب عليها أكبر بكثير من العرض. فمثلاً الأزمة الآسيوية كان لها انعكاس على طائرات الجسم العريض ذات الممرين (Wide Body)، في حين أن الطلب قبل الأزمة كان يفوق العرض. الدول الآسيوية بعد الأزمة ألغت قسماً من طلبات شراء الطائرات وأعادت برمجة قسم آخر، ومازال الطلب كبيراً على الحجم الصغير (Narrow Body) وتحديداً على B-737 وA-320 و MD-80.

■ كم تبلغ تعرفة تأجير الطائرة؟

□ الكزبري: القيمة التأجيرية الشهرية تتراوح بين 1،1 و2 في المئة من قيمة الطائرة بحسب المخاطر التجارية (Credit Risk) التي تختلف بين شركة طيران وأخرى، بالإضافة إلى نوع وعمر الطائرة ومدة الإيجار.

■ ما هو مستقبل تأجير الطائرات كإستثمار في الدول العربية؟ هل تفكرون بإنشاء شركات استثمار أخرى؟ وهل يفكر مستثمرون أو مؤسسات مالية ومصرفية عربية بالدخول في هذا القطاع؟

□ شهلا: طبعاً نحن نخطط لإنشاء صناديق أخرى متخصصة في تأجير الطائرات وتضم مستثمرين عرباً وأجانب. فبعد أن انطلق صندوق مزن بدأت مؤسسات مصرفية ومالية، خليجية تحديداً تولي أهمية خاصة لهذه الأداة الإستثمارية الجذابة والقليلة المخاطر.

صحيح أن نسبة الأرباح في الصندوق تتراوح بين 13 و16 في المئة، إلا أنه استثمار آمن ومربح. والجديد فيه أن كل المستثمرين عرب بمعنى أن صندوق مزن وضع المستثمر العربي على خريطة قطاع تأجير الطائرات في الأسواق الدولية وربما للمرة الأولى.

□ الكزبري: قطاع تأجير الطائرات، وصناعة الطيران بشكل عام، يشهدان نمواً كبيراً ويزخران بالتالي بالفرص الإستثمارية الجيدة. فالعالم الثالث يتطور والطبقات الوسطى فيه آخذة بالتوسع، وهذا ينعكس مباشرة على ازدياد حجم سوق السفر خصوصاً وان أسعار بطاقات السفر آخذة بالإنخفاض بفعل المنافسة الشديدة.

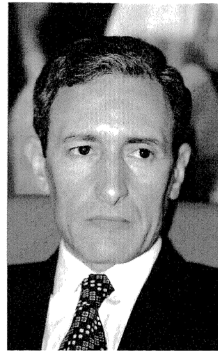
والأهم من ذلك أن عدداً كبيراً من الطائرات القديمة ذات كلفة التشغيل العالية سيتم استبدالها وفق التشريعات والقوانين الدولية وخصوصاً في ما يتعلق بالضوضاء والبيئة وكلفة التشغيل. وتجديد الأساطيل وتطويرها سيزيدان الطلب على الطائرات شراءً وإيجاراً. ■

وزير المال الجزائري

حرشاوي: إنتهى زمن الاقتصاد الموجّه

يُعتبر وزير المالية الجزائري عبد الكريم حرشاوي واحداً من أركان الإصلاح الإقتصادي الجديد في الجزائر. وهو وضعَ خبرته العملية كلها في سبيل مواكبة القرار الرسمي للنهوض بالإقتصاد الجزائري مما أصابه نتيجة سنوات من الإقتصاد الموجّه والتحوّل تدريجياً نحو إقتصاد السوق.

وفي هذا اللقاء مع «الإقتصاد والأعمال» رسم الوزير الجزائري صورة مشجّعة للمناخ الإستثماري في بلاده وتحدث بالأرقام عما تحقق وعما هو مرتقب؛ داعياً المستثمرين العرب والأجانب لمشاركة الجزائر في مشروعها الضخم لخصخصة أكبر عدد من المرافق الحكومية الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. وهنا الحوار:



■ ما هي أبرز خطوط الإصلاح الإقتصادي في الجزائر؟

□ يرتكز الإصلاح الإقتصادي الذي تشهده الجزائر منذ سنوات على تحرير التجارة الخارجية من كل القيود وتشجيع الإستثمار والخصخصة. فالإقتصاد الجزائري الذي كان قائماً على سياسة الإستئثار والإحتكار العام للمرافق الإنتاجية، إتجه منذ بداية التسعينات صوب التحرر خصوصاً في العام 1994، حيث تمت إصلاحات في تركيبة الإقتصاد مما ضمن الإستقرار الإقتصادي.

■ وماذا فعلتم للإستثمارات؟

□ في ما يخص الإستثمارات فإننا أصدرنا قانوناً إعتبره خبراء البنك الدولي الأكثر تشجيعاً في العالم، لأنه يقدم مجموعة واسعة جداً من الحوافز للمستثمرين الجزائريين والأجانب على حد سواء.

■ مثلاً؟

□ نقدم إعفاءات ضريبية يمكن أن تتجاوز عشر سنوات في بعض الحالات، ويمكن للمستثمر أن يختار الأراضي التي تناسبه بحسب أولوياته ومشروعه، إذ أن كل القطاعات مفتوحة أمام الإستثمار ونحن نقدم تسهيلات جمركية كبيرة.

المناخ الإستثماري

■ ما هي فعلياً حركة الإستثمارات في الجزائر؟

□ في إحصاءات الوزارة حتى نهاية العام الماضي، تم تسجيل 8600 مشروع إستثمار خاص بينها 170 إستثماراً أجنبياً بالكامل أو بالشراكة.

وتقدّر قيمة هذه المشاريع بـ16 مليار دولار اميركي. ومن المتوقع أن تخلق 750 ألف فرصة عمل جديدة بحسب المعلومات التي أودعها المستثمرون في مؤسسة خاصة لتشجيع ودعم الإستثمارات في الجزائر.

وتقدّم هذه المؤسسة المعلومات الكاملة عن الإقتصاد الجزائري والقوانين النافذة، بالإضافة إلى كل المعطيات المالية وتلك المتعلقة بالبنى التحتية. وتقدم المؤسسة كذلك شهادات حوافز للمستثمرين.

وبين 1500 مشروع، تم التحقق من تقدم العمل فيها، لاحظنا أن 40 في المئة منها هي قيد العمل و35 في المئة في طور الإنجاز بينما 15 في المئة فقط لم تبدأ الأعمال بها بعد. وهذا أمر مشجع جداً ويفترض أن يستمر، مما يعني وجود ثقة في الجزائر بعدما تجاوزنا مرحلة من الإضطرابات السياسية والأمنية تطلبت منا الكثير من الجهود والتضحيات. فبعد الإنتخابات الرئاسية، تم تعزيز الديمقراطية إثر إقرار تعديلات دستورية تضمن الملكية الخاصة وحرية التعبير، وترسي إحترام دولة القانون والشفافية.

وقد تمكّنا من تحقيق الإستقرار السياسي، وضبطنا الوضع الأمني إلى حدٍ بعيد، ونجحنا في التوصّل إلى أستقرار إقتصادي ومالي. لا أنكر أننا مررنا بإضطرابات مالية وإقتصادية كبيرة تمثلت بمستوى عالٍ من التضخم وعجز كبير في الميزان التجاري وعجز في الموازنة، يمثل أكثر من 8 في المئة من الناتج المحلي الصافي في نهاية العام 1993. وقد أزعجت هذه الإضطرابات الإقتصاد الوطني وطرحت العديد من المشاكل الكبرى.

ونجحنا أيضاً في إرساء إصلاحات إقتصادية أدت إلى حصول فائض في الموازنة بلغ 2,7 في المئة في العام 1997. والتضخم الذي كان في حدود 40 في المئة في نهاية 1993 و1994، أصبح اليوم أدنى من 5 في المئة. ففي العام 1997 بلغ التضخم 5,7 في المئة، لكنه إنخفض في الفصل الأول من السنة الجارية إلى 4,8 في المئة.

وقدتوصلنا إلى ميزان مدفوعات متوازن بعد أن كنا نستنزف 88 في المئة من عائدات وارداتنا لدفع الديون، بينما لا تصل خدمة الدين إلى أكثر من 30 في المئة.

وبإختصار فإن وضعنا الخارجي وإحتياطنا من العملات الأجنبية تحسّن بشكل لافت، خصوصاً مع إرتفاع اسعار المحروقات، ونجاح إصلاحاتنا الذي سمح بتطوير النشاطات الإنتاجية وتحسن سيطرتنا على الإقتصاد. كما أثّر تحرير الأسعار ووقف دعم المنتجات وتطوير القوانين، في خفض الإستيراد وتعزيز الإنتاج المحلي. وتتكوّن الأسعار اليوم من

حركة العرض والطلب، والتجارة الخارجية حرة بالكامل ولا قيود إدارية عليها، وبالتالي يمكن لأي كان أن يستورد أو يصدّر بموجب إجراءات بنكية فقط، بالإضافة طبعاً إلى الرقابة على النوعية.

يمكن القول أن الجزائر تنعم بحرّية تامة في التجارة والصناعة.

الخصخصة: خطوات ثابتة

■ وما موقفكم من الخصخصة؟

□ عانى القطاع العام الجزائري طويلاً من الإقتصاد الإشتراكي الموجّه والبيروقراطية، وواجه مشكلات عدة مثل الفائض في عدد الموظفين وإرتفاع كلفة التشغيل مع زيادة في العجز.

لكننا اليوم باشرنا العمل ببرنامج الخصخصة (الخوصصة). وهنا لا بد من التذكير بأن الإقتصاد الجزائري يرتكز إلى قاعدة صناعية ضخمة وموارد طبيعية كثيرة. لكن هذه القاعدة الصناعية كانت في معظمها بيد القطاع العام. ونحن نعمل حالياً على خصخصة الشركات الصغيرة والمتوسطة. فبين 1280 شركة من هذا النوع، قمنا ببيع 350 شركة إلى العاملين فيها مباشرة. وقد تم تقسيم شركات متفرّعة النشاطات إلى مجموعة من الشركات المتخصصة يملك أسهمها العاملون فيها. وساهمت هذه الإجراءات في إضافة بعد إجتماعي إلى عملية الخصخصة حتى لا يشعر الجزائريون أن أرباب العمل قد تغيّروا فقط، بل ليدركوا أنهم معنيون بعملية الخصخصة وأن القطاع العام لم يتخلّ عنهم ويتركهم تحت رحمة القطاع الخاص.

هدفنا من هذه الإجراءات أن يشعر العامل الجزائري أنه معني بما يجري، وأنه قادر على الإستفادة من فرصة تملك الشركة التي يعمل فيها. ومن المقرر أن تشهد الأيام المقبلة طرح شركات جديدة للخصخصة بينها مصانع وشركات خدمات وشركات أشغال عامة وبناء.

■ ومتى دور المرافق الكبرى؟

□ أما بالنسبة إلى الشركات الكبرى وعددها أكثر من 500، فتتكوّن من تجمعات صناعية من 3 إلى 12 مصنعاً. ويتم حالياً تقييم كل واحدة من هذه الشركات بمساعدة مكاتب متخصصة جزائرية وأجنبية. ونحن ندعو القطاع الخاص الجزائري للإهتمام بتملّك هذه المرافق، كما اننا نفاوض شركاء أجانب من دول عدة: أوروبية وأميركية وعربية، يقومون بزيارة هذه المنشآت ويبدون اهتماماً بإدارة هذه المرافق. ونحن نبحث جدياً في مشاريع شراكة كثيرة.

قانون الإستثمار هو الأكثر تشجيعاً في العالم

في نهاية 1997 تمّ تسجيل 8600 مشروع خاص

من هم المستثمرون؟

■ ما هي الدول الأكثر إهتماماً؟

□ الولايات المتحدة وفرنسا.

■ يعني الفرنسيين من أصل جزائري؟

□ النوعان معاً. فالفرنسيون من أصل جزائري قاموا بإستثمارات عدة في الجزائر والفرنسيون الآخرون مهتمون أيضاً. وهناك أيضاً الألمان والإسبان والبرتغاليون والإيطاليون والكنديون.

■ والعرب؟

□ العرب أيضاً مهتمون. وقد توصلنا إلى إتفاق مع المؤسسة العربية المصرفية ABC التي ستفتتح أول فرع لها في الجزائر العاصمة، تليه فروع عدة في المناطق الصناعية والتجارية في الجزائر. كما توصلنا إلى إتفاقات مع سيتي بنك City Bank والسوسيتيه جنرال Société Général.

■ ولديكم دلّه البركة؟

□ مع بنك البركة الجزائري. وقد قام عدد من الجزائريين والأجانب بتأسيس مصرف خاص بإسم Union Banque. وقد وافقنا على إنشاء مصرفين خاصين لمستثمرين جزائريين يعيشون في الجزائر. التحوّل الإقتصادي حاصل حتماً ونحن نشهد يومياً حركة مفاوضات إقتصادية مع كبريات المجموعات الإقتصادية والصناعية والتجارية.

■ مثلاً؟

□ للتعرّف إلى حجم الشركات الكبرى التي يملكها القطاع العام، أشير إلى 3 مجمعات صناعية للمنظفات يكفي إنتاجها لتغطية حاجات كل القارة الأفريقية.

■ وكيف ستعمدون إلى الإعلان عن خصخصة الشركات الكبرى؟

□ الإعلان عن خصخصة الشركات الكبرى سيتم عبر دعوات دولية إلى المستثمرين، وسيتم هذا الأمر بالشفافية المطلقة وبأوسع نطاق ممكن حتى يتمكّن كل المهتمين من المشاركة. كما أننا سنطرح أسهم عدد من الشركات للتداول في البورصة بعد إستكمال الإستعدادات لإنطلاق بورصة الجزائر. وقد بدأت البورصة أعمالها بحملة إقتراض سندي لصالح شركة «سوناتراك» بقيمة 5 مليارات دينار، لكن الطلب المتزايد على الأسهم في الأيام الخمسة عشر الأولى أدى إلى زيادة الإكتتاب حتى 12 مليار دينار.

وشجعنا نجاح هذه التجربة على الإستعداد لخصخصة 100 شركة عبر طرح أسهمها في البورصة. وسنبدأ مع مصنع للأدوية ينتج 30 في المئة من حاجات الإستهلاك المحلي، وهو يمتلك نحو 10 مشاريع شراكة مع مختبرات أجنبية كبرى. المشروع الثاني سيكون شركة لطحن الحبوب لها سوق كبيرة في الجزائر، وهي حققت نتائج ممتازة وتتمتع بمردودية مالية عالية.

كما سنطرح في البورصة أسهم أكبر فنادق الجزائر المطلّة على ميناء الجزائر التاريخي. ويتوقع أن يبدأ التداول بأسهم مصنع الأدوية في غضون شهر أو إثنين على الأكثر.

البورصة جاهزة

■ وهل أن البورصة جاهزة؟

□ البورصة جاهزة. وقد أنهينا إعداد وتدريب الموظفين والوسطاء. ويحق للأجانب التداول في أسهم البورصة.

■ حتى أي نسبة؟

□ من دون قيود. البورصة ستكون سوقاً حرة من دون قيود. ونحن نشهد حالياً حركة إقتصادية نشطة نريدها أن تترجم تحريراً كاملاً للتجارة والصناعة في الجزائر. نريد أن ننظم اقتصادنا على أساس تنافسي ولنا كل المعطيات الضرورية لذلك. فالجزائر تملك شبكة طرق بطول 100 ألف كيلومتر هي الأهم في أفريقيا بعد شبكة جنوب أفريقيا. وعندنا 40 مطاراً بينهم 20 مطاراً دولياً. كما أن في الجزائر 40 جامعة وكلية منتشرة في كل البلاد، والتيار الكهربائي يصل إلى 96 في المئة من البلاد (التي تبلغ مساحتها مليونين و400 ألف كيلومتر مربّع). هذا الجهد الإنمائي والبنى التحتية التي نتجت عنه، يلعب دوراً حاسماً في جذب المستثمرين وتحقيق النمو الإقتصادي.

■ ولكن الناس يخشون التراجع عن هذه الإصلاحات؟

□ يهمني أن أقول شخصياً أن أسوأ ما

يمكن أن يصيب أي إصلاح هو التراجع عنه. وأؤكد لكم أن الإصلاحات السياسية والديمقراطية أصبحت واقعاً في الجزائر لان الكل يشارك فيها. كما اننا ننعم بسلطة قضائية مستقلة تماماً تعطي صاحب كل حق حقه بدليل القضايا التي يكسبها المواطنون ضد الدولة في بعض الأحيان.

وعلى الصعيد الإقتصادي يمكن القول أن لا عودة عن الإصلاحات الإقتصادية، فالجزائريون يدركون اليوم أهمية إقتصاد السوق وحسناته لجهة تشجيع التنافس وتحفيز النمو ورغد العيش للجميع.

الكل يتكلم على التقديمات الإجتماعية وتحسين مستوى معيشة العمال. ولكن تبيّن للجميع أن أي رفاهية لا تتحقق من دون تطور الإقتصاد. فالمعادلة واضحة في ذهن الجميع: رفع الأجور يتطلب زيادة العمل، وزيادة العمل مرتبطة بزيادة إنتاج المؤسسات. والمؤسسات تنتج أكثر لتحسّن مداخيلها شرط التمكّن من تصريف ما تنتجه، يعني أن إقتصاد السوق هو الفرصة الوحيدة للنهوض بالإقتصاد والتخلّص من المشاكل التي عرفها الإقتصاد الجزائري، وهذا إختيار لا عودة عنه. كما أن للمستثمرين الأجانب والجزائريين على حد سواء الإمتيازات ذاتها. فحرية إنتقال الأموال مضمونة من الجزائر وإليها. وقد وقّعت الجزائر على كل الإتفاقات الدولية لضمان الإستثمارات واحترام حقوق المستثمرين. ويحق لكل متعامل تجارياً مع الجزائر أن يدع المحاكم الجزائرية تفصل في أي نزاع يقع بينه وبين الجزائريين، ويمكنه ان يثق في أن المحاكم الجزائرية ستضمن له حقوقه.

منظمة التجارة العالمية

■ وما أخبار إنضمامكم إلى منظمة التجارة العالمية؟

□ لقد أجبنا على كل الأسئلة الخطية التي طُرحت علينا في ملف إنضمامنا إلى منظمة التجارة العالمية. وقد أبدت كل الدول التي طرحت الأسئلة الخطية رضاها عما قمنا به. وقد إنطلقت المفاوضات جدياً وقام وفد من الخبراء الجزائريين بزيارة جنيف للتباحث مع ممثلي الدول حول تفاصيل ملف إنضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية. ويُعتبر ما حققناه في مجال تحرير التجارة الخارجية وخفض الرسوم الجمركية وتخفيف الحماية لمنتجاتنا (أقل من 12 في المئة)، ما يجعلنا جاهزين للإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية. ويمكنني القول أن ليس في الإقتصاد الجزائري ما يمكنه أن يتأثر من الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية بل على العكس، فالجزائر ستستفيد مما تقدمه المنظمة من مساعدة وتسهيلات للدول التي تنضم إليها.



الخصخصة بدأت بالشركات الصغيرة والمتوسطة ومفاوضات مكثّفة لخصخصة الشركات الكبرى

■ وماذا عن مشروع الشراكة الأوروبية - المتوسطية؟

□ نحن في صدد التفاوض أيضاً. والمهم هو أن ليس لدينا أي عائق يحول دون ذلك. فنحن مقتنعون بجدوى هذه العلاقة، لكننا نعاني من ضرورة رفع مستوى صناعتنا كي نحصل على حصتنا من السوق عند تطبيق منطقة التجارة الحرة بعد 12 سنة. على الإقتصاد الجزائري أن يسعى لإمتلاك معطيات جديدة تمكّنه من المنافسة في المستقبل. ونحن حالياً في صدد التباحث في مراحل تقييم وضعنا الإقتصادي لنتمكّن من الإستفادة من حوافز الإنضمام إلى هذه الشراكة.

■ وكيف سترفعون من مستوى صناعتكم؟

□ الخطوة الأولى هي في الخصخصة. ونحن نحظى بدعم وتمويل أوروبي لتحسين إنتاجنا حتى نتمكّن من المنافسة.

■ وماذا حققتم في مجال الإتصالات؟

□ مازالت تابعة للقطاع العام ولم نباشر بعد البحث في خصخصتها. فالإتصالات عندنا حديثة ومتطورة ولا نحتاج سوى تطوير شبكات نقل المعلومات والأنظمة الخاصة بالمصارف.

كما أن المصرف الوطني الجزائري يسهر على حسن احترام المصارف لحدود التسليف، لدرجة أن بعض المصارف تعاني أحياناً من فائض في السيولة، لهذا نسعى إلى تشجيع الإستثمار.

السوق العربية: كلام...

■ وما رأيكم بالكلام عن السوق العربية المشتركة؟

□ إسمحوا لي أن أعطي رأيي كخبير وكوزير. نسمع الكثير من الدول العربية حول مناطق التبادل الحر وإلغاء الرسوم الجمركية وما شابه، لكن ما زلنا نشهد الكثير من العراقيل الإدارية في الحركة التجارية البينية، مثل إجازات الإستيراد المسبقة. كما انه يمنع على بعض التجار الإستيراد من دول عربية معينة إلى دول عربية أخرى إلا بعد الحصول على أذونات بالإستيراد من وزارات التموين أو مكاتب متخصصة أخرى.

وحين ننظر حولنا نرى التكتلات الأوروبية والأميركية والآسيوية يتبع كل منها سياسة تصديرية واحدة ولا تعتبر التنافس قائماً داخل الكتلة بل بينها وبين الكتل الأخرى. أما نحن، فالكل ينظر إلينا كسوق كبيرة، وسنظل سوقاً كبيرة للكتل الإقتصادية الأخرى، فيما القوانين الإدارية تعيق الحركة التجارية بيننا. يجب أن نعرف أن الإقتصاد اللبناني أو المصري ليس منافساً للإقتصاد الجزائري، بل أن الكتل الإقتصادية هي التي تنافسنا كأفراد وعلينا أن ننافسها كمجموعة. علينا أن نحسن موقعنا التنافسي ونحسن إنتاجنا ونكمل بعضنا البعض حتى ننافس غيرنا بشكلٍ أفضل.

■ وما رأيكم بدعوة الرئيس **الحريري** إلى «السوق العربية المشتركة» قبل الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية؟

□ لقد كان الرئيس **الحريري** صريحاً في كلامه. فلا يجوز ان تنضم الدول العربية منفردة إلى منظمة التجارة العالمية وأن تذهب دول أخرى للتفاوض بشكل فردي أيضاً، بينما لا تزال الثقة معدومة بين بعض الدول العربية. فقبل التفاوض مع منظمة التجارة العالمية، كان الأجدى إزالة كل الحواجز الإقتصادية بين الدول العربية والسعي إلى التكامل الإقتصادي العربي.

فإذا كنا في الجزائر، نحتاج إلى سلعة معينة تُصنع في لبنان، فإن شراءنا لهذه السلعة يفيد إقتصاد البلدين معاً، ويجب أن يترسّخ هذا المبدأ في ذهن كل القيّمين على إقتصادات الدول العربية. ولو أننا اتفقنا في ما بيننا، لكان وضعنا في منظمة التجارة العالمية أفضل بكثير. ■



الرئيس الهراوي والشيخ زايد بن سلطان يتوسطان من اليمين: محسن دلول وزير الدفاع اللبناني، شوقي فاخوري وزير الزراعة اللبناني، السفير جورج حبيب سيام

زخم إضافي للعلاقات الثنائية

مفاوضات بين لبنان والإمارات لإقامة منطقة تجارة حرة

شهدت العلاقات اللبنانية-الإماراتية زخماً إضافياً خلال الفترة الماضية من شأنه إعطاء محتوى جديد لهذه العلاقات المميزة التي يعززها وجود جالية لبنانية في الإمارات السبع هي الأكبر، ربما، بعد الجالية المصرية.

وهذا الزخم الإضافي شهدته السفارة اللبنانية في أبو ظبي، نشاطاً مكثّفاً توجّه رئيس الجمهورية اللبنانية السيد **الياس الهراوي**، الذي زار أبو ظبي لمناسبة إفتتاح المبنى الجديد للسفارة اللبنانية وإزاحة الستار عن اللوحة التذكارية في حضور الشيخ **سلطان بن زايد** نائب رئيس مجلس الوزراء والسفير **جورج حبيب سيام** الذي أقام حفل إستقبال للمناسبة حضره نحو 2500 مدعو من المسؤولين الإماراتيين وأعضاء السلك الدبلوماسي المعتمد وأبناء الجالية اللبنانية والجاليات العربية.

تحدّث الرئيس **الهراوي** فأبدى إعجابه بالصرح اللبناني منوهاً بتضامن أبناء الجالية اللبنانية على إنجاز هذا المقر، وشاكراً للشيخ **زايد بن سلطان آل نهيان** رئيس الدولة، تقديمه قطعة الأرض التي أقيم عليها المقر.

وكان الرئيس **الهراوي** عقد مؤتمراً صحافياً أشاد فيه بعمق العلاقات التي تربط بين الإمارات ولبنان. كما زار الرئيس **الهراوي** دبي حيث أقامت القنصلية العامة، بالتعاون مع الجالية اللبنانية، حفل إستقبال كبير في فندق «جميرا بيتش» تحدث خلاله الرئيس **الهراوي** عن إنجازات الجالية اللبنانية في الإمارات وعن الرعاية التي لقيتها من دولة الإمارات حكومة وشعباً.

ووقعت الإمارات ولبنان إتفاقيتين لمنع الإزدواج الضريبي وحماية الإستثمارات. وقعها عن الإمارات د. **محمد خلفان خرباش** وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة، وعن لبنان وزير الدولة للشؤون المالية **فؤاد السنيورة**. وبموجب إتفاقية حماية الإستثمارات ستعمل الدولتان على تشجيع إقامة الإستثمارات وحمايتها وإيجاد الظروف المناسبة لها في كلا البلدين. وستعمل أيضاً على حماية الإستثمارات وفقاً للقانون الدولي لضمان المعاملة المنصفة والعادلة للإستثمارات.

أما إتفاقية منع الإزدواج الضريبي فتهدف إلى توفير الحوافز والتسهيلات لتسهيل إنسياب رؤوس الأموال بين البلدين.

من جهة أخرى زار وزير الإقتصاد والتجارة اللبناني السيد **ياسين جابر** دولة الإمارات على رأس وفد لإجراء محادثات مع بعض المسؤولين، وإفتتاح معرض الصناعات اللبنانية الذي أقيم في غرفة دبي.

وشملت لقاءات الوزير **جابر** وزير الإقتصاد والتجارة الإماراتي الشيخ **فاهم بن سلطان القاسمي** وغرفة تجارة وصناعة دبي، حيث التقى النائب الأول لرئيس الغرفة السيد **حسن محمد بن الشيخ** وعدداً من أعضاء مجلس الإدارة والمدير العام السيد **عبد الرحمن المطيوعي**. كذلك زار نائب حاكم دبي الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم** بحضور وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة د. **محمد خلفان خرباش**. كذلك تحدّث **جابر** في حفل غداء موسع دعا إليه مجلس رجال الأعمال اللبناني (L.B.C.)، وقد حققت زيارة **جابر** نتائج عدة أهمها:

- الإتفاق على البدء بمفاوضات بين البلدين لإقامة منطقة حرة بينهما، خالية من الرسوم الجمركية مما يشجع ويزيد حجم التبادل التجاري.
- تجاوب رجال الأعمال الإماراتيين مع دعوة الوزير **جابر** للإستثمار في لبنان.
- الإتفاق على تبادل زيارات لرجال الأعمال بين لبنان ودبي. ■



من اليمين: جورج سيام، الشيخ فاهم القاسمي، الوزير ياسين جابر، محمد لمع نائب رئيس غرفة بيروت، الشيخ محمد المزكي وكيل وزارة الإقتصاد والتجارة الإماراتي



الوزير جابر يتسلم الدرع من حسن بن الشيخ في غرفة دبي

الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي

37 مليون دينار كويتي للجزائر والبحرين والأردن

على هامش الإجتماعات السنوية للهيئات المالية العربية التي انعقدت في بيروت الشهر الماضي، وقّع الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي ممثلاً برئيسه والمدير العام السيد **عبد اللطيف الحمد** ثلاث إتفاقيات قروض مع الجزائر والأردن والبحرين، بلغت قيمتها الإجمالية 37 مليون دينار كويتي (نحو 125 مليون دولار أميركي). وهنا بعض تفاصيل هذه القروض:

1- **الجزائر**: تمّ منح الجزائر قرضاً إضافياً قدره 10 ملايين دينار للمساهمة في تمويل مشروع محطة توليد كهرباء بحاسي مسعود. وقّع القرض مدير عام المؤسسة العمومية للكهرباء والغاز **عيسى عبد الكريم بن غانم**، ووقّع ضمان الحكومة الجزائرية وزير المالية **عبد الكريم حرشاوي**.

ويهدف المشروع إلى زيادة قدرة التوليد لتلبية الطلب المتزايد على الطاقة الكهربائية، ويشمل المشروع: إنشاء محطتي التوليد والربط بالشبكة، إنشاء مركز التحكم، تنفيذ الخطوط الهوائية، توريد وتركيب أنبوب لنقل الغاز.

مدة القرض 22 عاماً بما فيها فترة سماح خمس سنوات وبفائدة 4,5 في المئة. وبذلك يبلغ إجمالي مساهمة الصندوق في تمويل مشاريع التنمية في الجزائر نحو 171,3 مليون دينار كويتي.

2- **الأردن**: قدّم الصندوق قرضاً قيمته 12 مليون دينار للمساهمة في تمويل مشروع التطوير المتكامل للأغوار الجنوبية – المرحلة الثانية (سد الموجب). ووقّع الإتفاق عن الأردن وزيرة التخطيط الدكتورة **ريما خلف هنيدي**.

يهدف المشروع إلى تنظيم مياه وادي الموجب وإستغلالها للصناعة في مصانع البوتاس ومجمّع الصناعات الكيميائية على البحر الميت، وللسياحة على الشاطئ الشرقي للبحر الميت، وللزراعة في الأغوار الجنوبية. ويشمل المشروع: سد التنور، سد الموجب، سد الوان، منشآت تحويل ونقل المياه، شبكات الري والصرف والطرق، الخدمات الإستشارية، إدارة المشروع.

فائدة القرض 4,5 في المئة، ويتم سداده على مدى 22 عاماً بما فيها فترة سماح لـ6 سنوات. وبهذا القرض تبلغ مساهمة الصندوق في تمويل مشاريع التنمية في الأردن نحو 261,1 مليون دينار كويتي.

3- **البحرين**: قدّم الصندوق قرضاً قدره 15 مليون دينار كويتي للمساهمة في تمويل مشروع معالجة وإستخدام مياه الصرف الصحي في البحرين. وقّع القرض نيابةً عن البحرين وزير المالية والإقتصاد الوطني **إبراهيم عبد الكريم**.

فائدة القرض 4,5 في المئة ويتم سداده على مدى 22 عاماً بما فيها فترة إمهال مدتها خمس سنوات. وبهذا القرض تبلغ مساهمة الصندوق في تمويل مشاريع التنمية في البحرين نحو 120,5 مليون دينار. ■



عبد اللطيف الحمد مع الوزيرة د. ريما خلف هنيدي



... ومع الوزير إبراهيم عبد الكريم (اليمين)



متوسطاً وزير المال الجزائري (اليمين) ومدير عام مؤسسة الكهرباء

لمناسبة «اليوبيل» الذهبي للمارك

أوروبا الموحدة تسترجع نظريات ايرهارد

إحتفلت ألمانيا خلال العام الماضي بذكرى مرور مئة عام على ولادة **لودفيغ ايرهارد**، الذي تولى وزارة الإقتصاد من العام 1949 إلى 1963، وشغل منصب مستشار المانيا من 1963 إلى 1966.

وطوال العام المنصرم توالت الإحتفالات بذكرى **ايرهارد**، صانع «المعجزة الإقتصادية» التي إنتشلت ألمانيا من ركام الحرب، لتنقلها خلال عشر سنوات إلى المرتبة الثانية في العالم كقوة إنتاج وتصدير، مما أثار حسد الدول الأخرى، لا سيما تلك التي حققت إنتصارات عسكرية حاسمة على «الرايخ الألماني» الهتلري.

وإمتداداً لإحتفالات العام الماضي، تحتفل ألمانيا في 20 حزيران/يونيو الجاري بذكرى إصدار المارك الألماني الجديد، الذي حلّ مكان «مارك الرايخ» والذي تآكل وأصبح لا يساوي قيمة وزنه ورقاً.

جاءت هذه الخطوة كتدبير اولي في سلسلة من التدابير كونت بمجموعها ما سمي في حينه «سياسة إقتصاد السوق الإجتماعية».

في 20 حزيران/يونيو 1948، وزّعت الدولة على كل مواطن ألماني 40 ماركاً من دون مقابل، ونالت كل مؤسسة 60 ماركاً كدفعة أولى، مقابل كل موظف أو عامل فيها، وتمّ إلغاء 80 في المئة من السيولة المتداولة المتداعية القيمة.

أدى هذا التدبير بصورة فورية لوقف التبادل بالسلع (السجائر مقابل الخبز والزبدة)، والعودة للتداول بأوراق نقدية ذات قيمة فعلية، وكذلك لزيادة الطلب على المنتجات المحلية. وإمتلأت الرفوف بالحاجيات المعيشية، بحيث فاق الطلب العرض، ودفع القطاعات الإقتصادية لزيادة الإنتاج، وبالتالي إستيعاب يد عاملة كانت تتسكع في الشوارع باحثة عن عمل شريف، فلا تجد إلا السوق السوداء والتهريب مجالاً للكسب. ولم تمضِ أسابيع حتى بدأت الأسعار بالإرتفاع، إلا أن ذلك لم يؤثر في النمو العام للإقتصاد، ورغم تجميد الأجور لمدة سنة، توافرت إمكانيات الإستهلاك للطبقة العاملة بصورة عامة، كما أدى هذا التدبير إلى إنخفاض البطالة، ونمو الإقتصاد بنسبة 8 في المئة سنوياً، وتزايد التصدير بنسبة 16 في المئة وبصورة مطردة.



لودفيغ ايرهارد

مهندس «المعجزة الإقتصادية»

وقف وراء هذه الخطوة، والخطوات اللاحقة، استاذ إقتصاد بقي مغموراً حتى العام 1947، عندما أصبح عضواً في «المجلس الإقتصادي» في فرنكفورت، بدعم من قيادة الجيش الأميركي الحاكم. وشكل هذا المجلس النواة الأولى للحكومة التي تألفت العام 1949، وحلّ فيها **ايرهارد** وزيراً للإقتصاد.

فقد عمل **ايرهارد** في الثلاثينات وخلال الحرب الثانية، في مؤسسات الدولة الإقتصادية، ووضع تقريراً العام 1942 تضمن تصوراته لفترة ما بعد الحرب (وكان متأكداً في حينه من أن ألمانيا ستخسر الحرب وأن إقتصادها سينهار). وقدر **ايرهارد** في تقريره هذا، أن ديون ألمانيا سترتفع في نهاية الحرب إلى نحو 400 مليار مارك (وقد بلغت فعلياً 430 مليار مارك في نهاية 1949) منها 390 ملياراً كسندات خزينة داخلية خسرها المكتتبون كلياً.

إقتصاد السوق الإجتماعي

يمكن إعتبار إقتصاد السوق الإجتماعي Social Market Economy حلاً وسطاً بين الشيوعية والتأميم من جهة، والرأسمالية من جهة ثانية.

وكانت أوروبا بُعيد الحرب تتعرض لمختلف النزعات على الأصعدة السياسية والإقتصادية. وكما كانت أوروبا الغربية تميل بشكل حاد للأخذ بالنظريات الشيوعية، ففي ايطاليا حقق الحزب الشيوعي فوزاً بالإنتخابات قاربت نسبته 40 في المئة من مجموع الأصوات ولم يتمكن **شارل ديغول** في فرنسا من الحكم من دون الحزب الشيوعي. وفي اوروبا الشرقية بدأت عمليات التأميم الشاملة للصناعات ومصادرة الأملاك الزراعية والعقارية، وتكريس ملكية الدولة لأدوات الإنتاج، وحصر التجارة الخارجية والأعمال المصرفية، وتحديد الأسعار الإستهلاكية بالدولة.

وفي إنكلترا قامت حركة تأميم واسعة، وكذلك في مجمل دول أوروبا الغربية، تحت تأثير النقابات العمالية، بسبب فقدان الرساميل والإستثمارات. وفي ألمانيا ورثت الدولة أملاك الرايخ ومساهماته في القطاعات الصناعية كافة، فالنظام النازي آمن بإقتصاد الدولة وسيطرة القطاع العام على الصناعة الثقيلة، لا سيما صناعات المعادن والكيميائيات، والأسلحة والطيران.

من هنا، جاءت نظريات **ايرهارد** فريدة من نوعها في أجواء الإضطراب الأوروبي هذه، والتوجهات العامة نحو التأميم وضبط الأسعار، وتشجيع العمل النقابي، وتحول النقابات إلى ناخب لا يمكن الفوز من دون دعمه.

أهم عناصر سياسة ايرهارد هي الايمان بأن إقتصاد السوق يحمل في طياته ملامح إجتماعية يجب مراعاتها.

فقد جرى التركيز على إعادة تجهيز ودعم الصناعات الثقيلة في ألمانيا، ومدها بالقروض (بمساهمة من أموال مشروع مارشال الأميركي). واستفادت ألمانيا من توافر الكفاءات المهنية والتقنية، واعتبر الإنسان الألماني هو العنصر الحاسم في إنطلاقة الإقتصاد لا سيما في حقلي الزراعة والصناعة. كما إستفادت من إنشغال أميركا بالصراع مع روسيا، ودخولها حرباً منهكة في كوريا، وتحول جزء مهم من إنتاجها الصناعي إلى توفير السلاح، مما أفسح في المجال لألمانيا لإقتطاع جزء مهم من السوق العالمية للتجهيزات الإستهلاكية.

وفي مفهوم ايرهارد ان إقتصاد السوق لا يستوجب تدخل الدولة إلا في ظروف نادرة، فقد حرر الأجور وأخضعها للمفاوضات بين أصحاب العمل والعمال في مختلف القطاعات، وسمح للدولة بالتدخل في حال الوصول إلى طرق مسدودة أو إضرابات، لذلك ندرت الإضرابات في ألمانيا، وتوصل أطراف العمل بنسبة 97 في المئة إلى إتفاقات دورية على زيادة الأجور واللواحق والتقديمات الإجتماعية.

وفي تقدير ايرهارد ان إطلاق حرية الإنتاج يؤدي إلى زيادة العمالة، وإرتفاع مداخيل الطبقة الكادحة بحيث تشكل طبقة إستهلاكية واسعة، وقوة شراء تتنامى يوماً بعد يوم، وكذلك قوة ضغط تؤدي لتقديمات إجتماعية واسعة (وهو ما سمي في الخمسينات والستينات: المظلة الإجتماعية). كما تؤدي لتمويل هذه التقديمات بسهولة من إشتراكات أصحاب العمل المزدهرة أعمالهم، وإشتراكات العمال المتزايدة أجورهم. وانحصر دور الدولة بدعم وإسعاف الطبقات المتعثرة فعلاً، إما بسبب المرض أو العجز.

أما لجهة سياسة الأسعار، فقد تركت كلياً لعوامل السوق وتطوراتها، واكتفت الدولة بإصدار تشريعات لحظر الإحتكار، وأصدرت قانوناً يفرض تمثيل العمال والموظفين في مجالس إدارة المؤسسات الكبيرة المساهمة (1000 أجير وما فوق).

وكان من شأن هذا التدبير أن أصبحت نقابة مستخدمي أية مؤسسة كبيرة، الممثلة في مجلس إدارة المؤسسة، تتحسب إمكانيات صاحب العمل، ومدى قدرته على تحمّل أية أعباء قد تتأتى من جانب المستخدمين.



إقتصاد السوق والتنمية

ان وضع هذه السياسة «الليبرالية الإجتماعية» موضع التنفيذ واجه إنتقادات عديدة في ألمانيا وفي العالم. فقد عارضها الحزب الإشتراكي الذي كان يميل لتأميم قطاعات عديدة، مثل النقل، والمواصلات، والصناعات الثقيلة، والمعادن، والصناعات الكيميائية، كما يعارض الميل الصريح للتحالف السياسي مع أميركا والغرب، ويعادي التوجهات الشيوعية داخل ألمانيا.

وبالفعل فإن حكومة ألمانيا الأولى نالت العام 1949 ثقة مجلس النواب (البوندستاج) بأكثرية صوت واحد.

ورغم الدعم الشعبي المحدود، فقد أعادت الدولة بناء المؤسسات الحكومية وإستقبلت 12 مليون لاجيء من ألمانيا الشرقية، تركوا كل ما يملكون هرباً من الإحتلال الروسي. وإستطاعت معالجة قضية الإسكان عن طريق التوسع في بناء المجمعات «الإجتماعية»، Social Appartements ذات النوعية المتواضعة، والايجارات البخسة. ونتيجة لإزدياد موارد الدولة من الضرائب على الأعمال والإنتاج، إستطاعت إعادة دفع معاشات التقاعد القديمة، ومعاشات أرامل الحرب والتي شملت حوالي 8 ملايين أرملة، نصفهن بدون عمل.

وقد اثبتت سنوات الخمسينات والستينات أن سياسة الإقتصاد السوقي الحر لا تتعارض حكماً مع سياسة التنمية الإجتماعية، بل أنهما يشكلان كلاً موحداً، إذ لا رفاه بوجود طبقية حادة، ولا نمو بوجود معوقات بشرية وتحاسد حاد يؤدي غالباً إلى صراعات هدامة.

عود على بدء

يرى المحللون للأوضاع والمتغيرات في أوروبا الغربية حالياً، ان التوجه يميل للعودة إلى ما رسمه ايرهارد قبل 50 عاماً. وإذا كان البعض يرى في تولي طوني بلير في إنكلترا الحكم، بإسم حزب العمال الإشتراكي أساساً، فإنه يعيد الأسباب إلى أن بلير يأخذ بالكثير من النظريات الليبرالية مثل: حصر دور النقابات في حدود ضيقة، تفعيل المنافسة في السوق، التكيف في سوق العمل وعدم التدخل في سياسة الأجور.. مما يجعله أقرب إلى تاتشر منه إلى أساتذة التأميم وتقديس دور الدولة في جميع الحقول.

وهذا التوجه نشاهده في ايطاليا حالياً، كما نلقاه في فرنسا التي تستمر في تنفيذ سياسة اليمين رغم إنتصارها عليه من خلال وعود بالعودة إلى مبادىء إشتراكية أكثر صرامة، وهذا التوجه نشاهده اليوم في ألمانيا من خلال المعركة التي يخوضها غيرهارد شرودر، مرشح الحزب الإشتراكي، ضد هلموت كول، والتي ستجري في ايلول/ سبتمبر المقبل.

ويجمع المراقبون، وإستطلاعات الرأي، على أن الإشتراكيين بقيادة شرودر عائدون إلى الحكم قبل نهاية هذا العام، وبعد 16 عاماً من المعارضة.

ولا يخفي شرودر إعجابه برئيس الوزراء البريطاني طوني بلير، ولا بالتوجهات الأساسية للإقتصاد الليبرالي والأميركي بالذات، ويعلن صراحة بضرورة العودة للتوجهات التي أسس لها ايرهارد مطلع الخمسينات. ويعتبر أن أنموذج «السوق الحر الإجتماعي»، يمكن أن يصبح الحل في مواجهة العولمة الشرسة، شرط أن يشمل دول السوق الأوروبية كافة تحت راية النقد الموحد «الاورو» الذي يؤيد إنطلاقته من دون تحفّظ. ■

مقال

العولمة تواجه تحدياتها الآسيوية

«هناك اعتقاد واسع الانتشار يشير إلى أن العولمة قد تحدّ، بشكل مكلف إلى حد ما، من الاستقلال الذاتي لصانعي السياسات على المستوى... الوطني ومن الواضح أنها تعزّز مكافأة السياسات السليمة. وبهذه الطريقة، قد تسهم العولمة في الاستقطاب الواضح بحيث تباعد بين البلدان الناجحة وتلك التي فشلت باللحاق بها... ومع ذلك فإن العولمة ليست لعبة صفرية في ظل فوز بعض الإقتصادات على حساب مستويات المعيشة والعمالة في أماكن أخرى. وإذا تم تصحيح السياسات بحيث تفي بمتطلبات أسواق العالم التنافسية والمتكاملة، فإنه يجب أن تكون جميع البلدان عندئذٍ قادرة على تنمية مزاياها النسبية بصورةٍ أفضل».

هذا بعض ما أورده التقرير السنوي الصادر عن صندوق النقد الدولي للعام 1997، والمعروف أن هذا الصندوق بدوره أسير للعولمة ذاتها، فهو موجّه من قبل صانعي القرار فيه أي دول الشمال بقيادة الولايات المتحدة نفسها. وبذلك فإن ما يقترحه الصندوق من احترام «المزايا النسبية» لجميع البلدان يبقى خاضعاً للمصلحة الأميركية بالدرجة الأولى ومعها دول الشمال أيضاً. ولعلّ هذا الواقع هو الذي يثير الانتقادات ضد العولمة وآلياتها الضامنة كمنظمة التجارة الدولية والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي وسواها.

وتواجه العولمة الآن، بالإضافة إلى هذه الانتقادات المتكرّرة، تحديات جدّية تدفع ثمنها الدول الآسيوية وبعض الدول الأخرى التي تأثرت بها. وهذه الدول التي عُرفت بنموها الاقتصادي المتسارع باتت تشكّل الآن خطراً على الاقتصاد الدولي ذاته. وهذا الأمر يبرّر، في الواقع، القلق الأميركي (والشمالي عموماً) من الوضع الآسيوي (الياباني ضمناً) الراهن.

1- فالتحدي الياباني الذي كان يصر على سياسة حمائية تحول دون تشريع الباب الاقتصادي الياباني للفرص الاستثمارية، اضطرّ تحت ضغطٍ أميركي مركّز أن يعتمد سياسة أكثر مرونة تقضي باعتماد خطة نهوض حكومية تحفّز الإنتاج وتستوعب الطاقات العاملة وتعيد تحريك الاقتصاد الياباني في مسار نمو شبه طبيعي، كما تساهم في دفع الاقتصاد الدولي. إلا أن الإدارة الأميركية التي وافقت نسبياً على هذه الخطوة اليابانية لا تزال تضغط باتجاه تعديل ياباني يتناول النظام المصرفي الياباني. والواقع أن هذه السياسة اليابانية الجديدة أتت استجابة لضغوط دول الشمال (مع أن فرنسا حاولت تلطيف الحملة الأميركية على اليابان) من أجل دفع الاقتصاد العالمي كما تقدّم وذلك من دون أن يكون لدول الجنوب كافةً أي نصيب مباشر من هذا الغنم المرتقب.

2- والتحدي الإيراني الذي برهن طوال الحصار الأميركي أن إيران استطاعت الصمود والاستفادة من هذه السياسة لكي تنمّي طاقاتها الذاتية وتفعّل قدراتها وتفتح لها منافذ اقتصادية جديدة. والمعروف أن الولايات المتحدة حاولت جاهدةً أن تؤلّب دول الشمال الأخرى للمشاركة في هذا الحصار المفروض أميركياً على إيران. إلا أن هذه السياسة الأميركية لم تكن ذات جدوى فاعلة. ولعلّ الاختراق الأوروبي لهذه السياسة كان الأول في سياق العولمة الاقتصادية الراهنة، ذلك لأن المصالح الأوروبية المشتركة فرضت على الولايات المتحدة التراجع عن تطبيق قانون «داماتو» على شركة توتال الفرنسية التي عقدت صفقة بترولية كبرى مع إيران. وكان لهذا التراجع الأميركي أثره الفاعل في نمط العلاقات الأميركية – الأوروبية، وقد أدّى ليس فقط إلى تراجع أميركي أمام الإصرار الأوروبي وإنما أمام الصمود الإيراني أيضاً.

3- أما التحدي الأمني الأكبر للعولمة فقد تمثّل في الموقف الهندي الأخير، حيث أقدمت الهند على التجارب النووية المعروفة مخالفةً بذلك الاتفاقية الدولية لحظر انتشار الأسلحة النووية، ومشكّلة التحدي الأكبر لضبط النادي النووي الدولي وتالياً للسياستين الصينية والباكستانية في المنطقة. ومع أن الرد الأميركي على هذه التجارب الهندية لم يتأخر، حيث أعلن الرئيس **كلينتون** عن عقوبات أميركية على الهند وحذّر الباكستان أيضاً بفرض عقوبات مماثلة إن هي أقدمت على تجارب نووية. ولم يقتصر الإنذار الأميركي على العقوبات الاقتصادية فقط وإنما أردفها بطلب معلن (في 1998/5/17) مؤداه «أن على حلف شمال الأطلسي أن يستعد لتحديات جديدة بعد التجارب النووية الهندية».

وعلى الرغم من الضجة الدولية التي أثارتها هذه التجارب الهندية، واعتراض الصين الشديد عليها واعتراض الدول الأخرى، فإن الملاحظ أن هذه التجارب اقترنت أو أسفرت عن الأمور التالية:

– حرص الهند في أن تصبح دولة كبرى ذات أهمية معترف بها دولياً تتراوح بين نفوذ إقليمي شرق أقصوي وبين مطلب في الدخول لعضوية دائمة في مجلس الأمن الدولي والاتفاقية الدولية لحظر انتشار الأسلحة النووية تعترف، قانونياً، بخمس قوى نووية فقط وهي الدول الخمس الدائمة العضوية في مجلس الأمن.

– حرص الهند في تثبيت موقفها الراجح بمواجهة باكستان من جهة وموقفها المنافس لنفوذ الصين من جهةٍ أخرى.

– أما التداعيات التي يمكن أن تنتج عن هذا التحدي الهندي، فهي أن الاتفاقية الدولية ذاتها لم تعد الآلية الصالحة في يد العولمة الأمنية لضبط السلاح النووي، وأن على دول الشمال البحث عن آلية دولية أكثر فعالية، علماً أن الهند لم توقّع أصلاً على هذه الاتفاقية، كما أعلنت أنها لن توقعها في المستقبل القريب.

– والتحدي الراهن في هذه الحالة موجّه إلى ثلاث دول: باكستان، في أن تقوم هي الأخرى، بتجارب نووية للتذكير بالقنبلة «الإسلامية» النووية التي طوّرتها، والصين في إسقاط هذا التحدي المباشر الذي مارسته الهند بمواجهتها، والولايات المتحدة التي سارعت إلى فرض عقوبات اقتصادية على الهند يبلغ حجمها عشرين مليار دولار تقريباً. ولعل التحدي الهندي لأميركا يتمثّل أيضاً في دفعها إلى اتخاذ موقف أميركي معيّن حيال إسرائيل. وهنا تبرز إمكانية الدور العربي في توظيف الموقف الأميركي حيال الدول التي تمتلك قدرات نووية عسكرية بخلاف أحكام الاتفاقية الدولية، وتأتي إسرائيل في طليعتها. وإذا كانت الولايات المتحدة قد أغفلت هذا الأمر تماماً لدى التوقيع على نفاذ غير محدود لهذه الاتفاقية ابتداءً من العام 1995، فإن الفرصة مؤاتية اليوم للتوكيد على المطالبة ذاتها من أجل إقرار الشرق الأوسط منطقة خالية من

السلاح النووي، ودفع إسرائيل إلى توقيع هذه الاتفاقية أيضاً.

– وعلى الرغم من هذا التحدي الأمني – الستراتيجي للعولمة الأمنية وتجاوز القانون الدولي لهذه الجهة، فإن اتفاقية الحظر ذاتها يجب أن تخضع لمراجعة جديدة، بحيث تفرض شروطاً أشدّ إلزاماً على القوى النووية ذاتها من دون أن تترك الأمور (كما هي الحال اليوم) إلى الالتزام الذاتي الطوعي لهذه القوى النووية الخمس في ممارسة ردع ذاتي لا يلجأ إلى استخدام هذه الأسلحة من دون ضمانات فاعلة أخرى.

4– تحدي آسيا الوسطى: المتمثّل بمحاولات دول آسيا الوسطى في تفعيل منظمة التعاون الاقتصادي التي تضم الجمهوريات الآسيوية (الإسلامية)، إضافةً إلى إيران وتركيا وأفغانستان وباكستان. وقد أكّدت هذه المنظمة (في 98/5/11) على ضرورة تأسيس بنك للتجارة والتنمية وتطوير شبكة مواصلات يمكن أن تشكّل جسراً يربط بين أوروبا وروسيا من جهة والصين وجنوب شرق آسيا من جهةٍ أخرى.

أن هذا التحدي الآسيوي الأوسط يتمثّل في استثمار نفط قزوين من جهة وفي امتداد جيو – ستراتيجي أميركي (غربي عموماً) باتجاه المنطقة كلها من جهةٍ أخرى. أما على صعيد الدول الآسيوية الوسطى ذاتها، فلعل هاجسها الأول التخلّص من السيطرة الروسية التاريخية وعدم الوقوع في سيطرة أميركية جديدة.

5– تحدي الصين: وهي الدولة الوحيدة التي استطاعت أن تتعامل مع مقتضيات الاقتصاد العالمي من دون تسرّع ولا تهوّر. فسعت، بدرايةٍ كاملة، إلى اعتماد أنماط تحديثية في الاقتصاد، بحيث احتفظت بالأطر الضابطة للتوجّه الاقتصادي العام وسمحت لآفاق الانفتاح المطلوب في الوقت ذاته. والواقع أن هذه السياسة الصينية جنّبت الصين مأزق الانتقال الاقتصادي ومحاذيره، كما جنّبتها أيضاً مساوىء الانعزال الاقتصادي في الوقت ذاته.

ومع ذلك، فإن الولايات المتحدة تسعى إلى فرض شروط أكثر تحرّراً اقتصادياً ومالياً على الصين قبل الموافقة على دخولها منظمة التجارة العالمية. ولعلّ من دواعي القوة التي تتمتع بها الصين لهذه الجهة أنها استطاعت، على الرغم من محاولات التهميش والعزل، أن تحقق ناتجاً قومياً متزايداً بنسبةٍ محترمة، وأن تحصّن اقتصادها بحيث أنه لم يتأثر بالأزمة الآسيوية الأخيرة، وأن تساهم بالاستقرار الاقتصادي العالمي بحيث أنها لم تسعَ إلى جني ربح مباشر من هذه الأزمة على حساب الدول والاقتصاديات الأخرى المضطربة.

6– تحدي جنوب شرق آسيا (الأزمة الاقتصادية الآسيوية): وهو التحدي الذي انعكس بسلبياته الاقتصادية والمالية على عدد كبير من الدول الأخرى واستتبع ضرورة إعادة النظر ليس في إقتصادات بعض الدول وحسب، وإنما في ضمانات العولمة الاقتصادية والمالية بالذات. فالدول التي كانت مثالاً للنهوض الاقتصادي السريع والتحفّز التجاري الكبير... هذه الدول التي لُقِّبت بالنمور، انهارت اقتصاداتها في شكل مريع وفي وقت سريع لا يتعدّى الأسابيع. والتحدي الأبرز للعولمة من خلال هذه الأزمة الاقتصادية والمالية الآسيوية تمثّل في عددٍ من الصيغ والحالات منها:

–إن هذه الدول (ولا سيما تايلاند وأندونيسيا وماليزيا وكوريا) اندمجت في العولمة إلى درجة أنها لم تعد قادرة على وقف التدفقات الرأسمالية إليها في وقتٍ من الأوقات ولا وقف انسحاب هذه المبالغ الهائلة من أسواقها في لحظات متسارعة.

– إن انعدام الضوابط الوطنية لهذه الدول بحجة رفع القيود من أجل الانخراط في الاقتصاد الدولي سبّب ممارسات مصرفية منفلتة مكّنت المستثمرين الأجانب من جني أرباح طائلة وأفقدت الأسواق شفافيتها المطلوبة حتى إذا لاحظ هؤلاء بدء انهيار في العملات الآسيوية سارعوا إلى التخلّص منها من دون أي عائق محلي أو دولي، وحصل بعد ذلك الانهيار الكبير.

– كذلك أدى انعدام الضوابط ذاتها إلى بروز فئة من المستغلّين الحاكمين سياسياً والمحتكرين اقتصادياً ولا سيما في أندونيسيا، حيث كانت التوجهات الاقتصادية العامة في يد مجموعة قليلة مسيطرة. كما كانت التسليفات والقروض تذهب إلى توظيفات عقارية سبق لصندوق النقد الدولي أن حذّر من عواقبها لأنها تستدعي الكثير من القروض قصيرة الأمد والتي رتبت أعباء مالية كبيرة على الاقتصادات المحلية لهذه الدول.

– إن هذه الدول، على الرغم من ازدهارها السابق، لم تستطع أن تؤسس عملة وطنية مستقلة وصامدة وإنما ربطتها بالدولار الأميركي بشكلٍ مصيري ومن دون أي ضمانة قانونية ثابتة. وبمجرّد التحرك الدولي الضخم لرؤوس الأموال التي تؤثّر على سعر الدولار في الخارج، كانت هذه العملات الآسيوية تتأثر بدورها من دون أن تستطيع السياسات النقدية الداخلية ضبط الأمور. وعندما فقد المستثمرون ثقتهم بهذه العملات تحرروا منها بسرعة فائقة في الوقت الذي كان المسؤولون الآسيويون يكتفون بالتحسّر على الماضي والتأثر بالحاضر.

7– أما الدروس التي يمكن استخلاصها بعد هذه المراجعة السريعة للتحديات الآسيوية فكثيرة وبليغة يمكن ذكر بعضها:

– إن العولمة الاقتصادية بآلياتها الراهنة لا تشكّل ضمانة لاقتصاد الجنوب لأنها محكومة أصلاً بمصالح دول الشمال وتوجهاتها، ولأن النظام العالمي الجديد يزيد في حدة الفروقات بين الشمال الغني الموحّد وبين الجنوب الفقير المبعثر.

– إن دول الشمال ذاتها محكومة بمصالح الشركات العابرة للجنسية التي تسيطر فعلاً على الاقتصاد العالمي وتوجّه تحركاته العامة. وهذا الاقتصاد الذي يصرّ على فتح الأسواق من دون عائق، يسعى إلى المزيد من الربح على حساب أي اعتبار آخر. وهو سريع التحرّك إلى أية دولة تبدو مربحة ومغادرتها عندما تظهر أول إشارة إلى انتكاستها من دون تأسّف ولا التزام ولا اكتراث.

– إن ما حدث «للنمور الآسيوية» يمكن أن يحدث لأية دولة أخرى من دول الجنوب مهما كان شأنها الاقتصادي أو المالي عالياً. ولعل هذا الخطر هو الذي دفع عدداً من دول الجنوب ذاتها (في سياق مجموعة الدول الخمسة عشر) إلى اعتماد لغة جديدة في التخاطب مع هذه العولمة وقادتها. فقد ورد في قمة مجموعة الـ15 الأخيرة (98/5/11) مطالبتهم منظمة التجارة الدولية «بالمشاركة في تحقيق نظام تجاري متعدد الطرف أكثر عدالة وغير منحاز إلى دول الشمال ويحافظ على حقوق الدول ومصالحها على قدم المساواة.

– وبذلك تأتي كل هذه الأزمات الآسيوية المتعددة في إطار تحديات خطيرة للعولمة وشعاراتها البرّاقة الداعية إلى نشر المكاسب على الجميع إن هم شرّعوا أبوابهم لها واكتفوا بضماناتها الأمنية الرادعة (كإتفاقية حظر الأسلحة النووية) والاقتصادية النافعة (كالصناديق الدولية ومنظمة التجارة). إلا أن الواقع يشير إلى غير ذلك تماماً. ■

رئيس شركة انتراكو - انترناشونال

أنطاكلي: تحتل المركز الأول في تصدير الزجاج الأميركي

كثيرون هم الذين يغادرون الوطن بأحلام وطموحات لا تعرف الحدود... لكن القليل والقليل فقط أولئك الذين عرفوا طريق النجاح... لأن الوصول إلى القمة هو أمر صعب ومحفوف بالتحديات والصعاب خصوصاً إذا كانت تلك في مجتمع قاس مثل المجتمع الأميركي... فالسيد نقولا انطاكلي هو من الطاقات العربية المهاجرة في حقبة السبعينات... هاجر وهو يحلم ببناء مؤسسة إقتصادية كبيرة ذات مستوى مرموق وشبكة علاقات دولية وظلّ يعمل على مدار أكثر من ربع قرن على تحقيق هذا الحلم الذي أصبح حقيقة.



تجربة **نقولا أنطاكلي** في الإغتراب أعطته مزايا تفاضلية، فهو يحمل في داخله البصيرة الثاقبة والرؤيا الواضحة ولكنه تعلّم في الوقت ذاته من الغرب الدقة والتنظيم والإيمان بروح العمل الجماعي. وعن الأخيرة يقول «ان سر نجاح المؤسسات الكبيرة ومواصلتها لتحقيق النجاح هو استنادها بالدرجة الأولى إلى العمل الجماعي بعكس مجتمعنا العربي الذي يستند في كثير من الأحيان إلى القرار الفردي». ويوضح انه لا يتدخل على الإطلاق في تفاصيل العمل بل يقتصر دوره على المراقبة والتوجيه، في حين يضطلع فريق العمل الذي يحيط به بمسؤوليات كبيرة الحجم وهو بدوره يخولهم الصلاحيات اللازمة لتنفيذها، علماً بأن القرارات الإستثمارية تتم بصورة جماعية وليس على نحو فردي.

فسرّ النجاح الحقيقي هو العمل الجماعي كما يقول السيد **نقولا أنطاكلي** الذي استطاع ان يطور شركة انتراكو من شركة تصدير صغيرة الحجم إلى شركة «انتراكو – انترناشونال» والتي إنبثق عنها مجموعة شركات وهي «انتراكو – الإمارات» و«انتراكو – لبنان». وحققت شركة «انتراكو – الولايات المتحدة» نجاحاً كبيراً إلى درجة أصبحت الشركة الأولى المصدرة للزجاج الأميركي من الولايات المتحدة إلى العالم، وخصوصاً منطقة الشرق الأوسط.

وهو اليوم إلى جانب كونه رئيساً لشركة ذات نشاطات إستثمارية مهمة يحظى بمكانة إجتماعية مرموقة في المجتمع الأميركي بفضل شبكة علاقاته النافذة وذات المستوى العالي.

والحديث عن بدايات انتراكو يعود بالزمن إلى العام 1971، حين قام **أنطاكلي** بتأسيس شركة انتراكو كشركة تجارية، أبرز نشاطاتها التصدير وخصوصاً في مجال قطع الغيار وزجاج السيارات بالإضافة إلى الوكالات التجارية. باكورة أعمالها كان مشروع كبير في لبنان لتصدير الزجاج العازل والعاكس لأحد المجمعات التجارية الكبيرة (برودواي سنتر) وكان من أوائل المجمعات التي تستخدم هذا النوع من الزجاج وذلك في العام 1974. ويستطرد **أنطاكلي** قائلاً: «بعد نجاحنا في هذا المشروع بدأنا في تنفيذ خطة إستثمارية مدروسة لتوسيع نشاطاتنا إلى الخارج، بحيث تشمل منطقة الخليج العربي أيضاً إلى جانب منطقة الشرق الأوسط.

وفي العام 1984 قمنا بتأسيس «انتراكو – الإمارات» في منطقة جبل علي، وكان النجاح حليفنا، إذ نجحت الشركة وعلى نحو متميز، الأمر الذي أعطانا مزيداً من الدعم لإقامة إستثمار مماثل في لبنان فأنشأنا انتراكو – لبنان».

مراكز توزيع الزجاج

ويقول **أنطاكلي**: أن إستثمار شركاتنا في الخارج قد تركّز على نحو خاص في الزجاج وإقامة مراكز توزيع له، علماً بأن هذه المراكز تعد الأولى من نوعها في العالم لأنها تتضمن آخر ما توصلت إليه التقنية الأميركية. فهذه المراكز مصممة على نحو يمكن معه تفريغ الحاوية خلال دقيقتين فقط ويمكن تعبئتها أيضاً خلال خمس دقائق بسبب التكنولوجيا المتقدمة، إذ تدخل الشاحنات باتجاه واحد في قناة داخل المستودع وتخرج بإتجاه آخر. كما ان المناخ داخل هذه المستودعات تمّ إيلاؤه عناية خاصة، بحيث لا يتأثر الزجاج بعوامل الطبيعة كالحرارة أو الرطوبة مما يكسب الزجاج ميزة إضافية لأن الزجاج عادة لا يتأثر بهذه العوامل، وبهذا يصبح الزجاج الذي توزّعه الشركة هو آخر ما توصلت إليه التقنية الأميركية في عالم الزجاج». ويذهب **انطاكلي** إلى القول: «نحن بإنشائنا هذه المراكز استطعنا أن نلبي احتياجات المستثمرين ومصانع الألمنيوم وتجار الزجاج في المنطقة في فترة زمنية قياسية، لا تتجاوز الأسبوع على أكثر تقدير». ويؤكد حرص الشركة على تقديم الخدمة الأفضل من حيث الجودة والسرعة بغض النظر عن التكاليف التي تكبدتها الشركة لإنشاء مراكز على هذا المستوى العالي من التقنية.

وكلاء جنرال موتورز

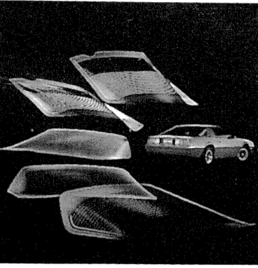
النجاح الذي حققته «انتراكو – الإمارات» كما يقول **أنطاكلي** «كان سبباً رئيسياً وراء توجهنا إلى مناطق أخرى للإستثمار ومنها سوريا ولبنان والأردن، وإستثماراتنا هناك شملت مجالاً آخر غير الزجاج وهو السيارات إذ حصلنا على وكالة جنرال موتورز العام 1994، وبموجبها كان لدينا الصلاحيات لتعيين وكلاء وموزعين في سوريا». ويضيف: «لم يكن سهلاً الحصول على الوكالة فقد جاءت بعد جهود مضنية لإقناع جنرال موتورز بضرورة توزيع

سياراتها في تلك المنطقة وذلك في ظل سياستنا الرامية إلى تشجيع وحث الشركات الأميركية على الإستثمار في المنطقة. أما في لبنان والأردن فعلى الرغم من كوننا موزعين لجنرال موتورز، إلا إن صلاحياتنا كانت محدودة، إذ كنا مخولين للتوزيع فقط من خلال المستودعات المقامة في المناطق الحرة في طرطوس وعدره قرب دمشق. كما أقامت الشركة مركزاً حديثاً في منطقة حمص (وسط سوريا) ليكون بمثابة مركز تدريب للموظفين في الصيانة من ميكانيكيين وكهربائيين وغيرهم». ويضيف رئيس انتراكو: «ان بعض إستثماراتنا في المنطقة لم تحقق النتائج المخطط لها ولكننا لا زلنا متفائلين، ونعتقد بأنها قادرة على تحقيق الأرباح في المستقبل القريب».

مصنع لتجميع السيارات

ومن أبرز المشاريع المهمة التي كانت ترغب «انتراكو – انترناشونال» في تنفيذها هو إقامة مصنع لتجميع السيارات لإنتاج 15 الف سيارة وشاحنة، وهو طلب تقدّمت به إلى السلطات السورية العام 94 مع دراسة الجدوى.

ويقول السيد **أنطاكلي**: «لقد بحثنا قضية إنشاء هذا المصنع في منطقة صناعية حرة جديدة مشتركة بين سورية ولبنان»، معرباً عن أمله بأن يأخذ المسؤولون عن الصناعة في كلا البلدين مسألة إنشاء المنطقة الحرة بجدية لإنها أصبحت مطلباً ملحاً لاستقطاب



الرساميل العربية والأجنبية، كما اقترح ان تكون هذه المنطقة للصناعات التي يتجاوز رأس مالها العشرة ملايين دولار.

الإستثمار في مصر

أما عن الإستثمار في مصر فاتّخذ مجلس إدارة انتراكو – انترناشونال قراراً يقضي بفتح فرع للشركة في مصر وإقامة مركز توزيع للزجاج. ويأتي هذا القرار في أعقاب النمو السريع الذي تشهده جمهورية مصر العربية وقرار حكومتها بدعم القطاع الخاص وبيعه مؤسسات القطاع العام.

وتعكف الشركة حالياً على دراسة الجدوى الإقتصادية لمشروع إقامة مصنع لزجاج السيارات قد تتجاوز تكاليفه الخمسين مليون دولار. ويستخدم هذا المشروع تقنيات أميركية عالية Original Equipment Manufactor. وحول هذا المشروع يقول **أنطاكلي**: «في حال توصلنا إلى قناعة إستثمارية بأن المشروع سيكون ناجحاً، سنعمل على تنفيذه بالتعاون مع الشركة الأميركية، خصوصاً وانه لا يوجد حالياً مصنع لزجاج السيارات قادر على تزويد الشركات الصانعة للسيارات بزجاج مطابق للمواصفات المطلوبة. وهذا الأمر يحفّزنا على إقامة المشروع، إذ نتوقع ان يكون الإنتاج مليون قطعة زجاج للشركات الصانعة فقط».

كما تدرس الشركة حالياً إمكانية صناعة بعض المواد الكيميائية التي تدخل فيها الزيوت والمواد التي تضاف معها لاستعمالها في معالجة الأعطال الطارئة.

يذكر ان انتراكو – الولايات المتحدة فازت بوكالة محركات فورد البحرية والصناعية في جميع أنحاء العالم بإستثناء الولايات المتحدة وأوروبا.

وينتهي **أنطاكلي** إلى تأكيد السعي وراء إقامة المزيد من المشروعات الإستثمارية في الوطن العربي. ويقول: «اننا نسعى لإيجاد شركاء ولكن شريطة ان تحظى انتراكو بنسبة أكبر». ودعا إلى ضرورة العمل على إزالة المعوقات الإستثمارية في البلدان العربية وتحسين المناخ الإستثماري فيها وذلك لاستقطاب المزيد من الرساميل العربية والأجنبية الموجودة في الخارج. ■



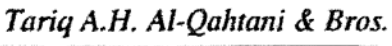
AL-QAHTANI

PIPE COATING TERMINAL



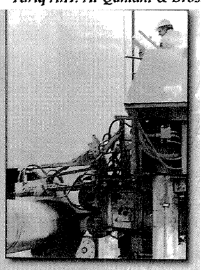
مصنع القحطاني

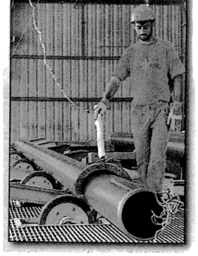
لتغليف الأنابيب

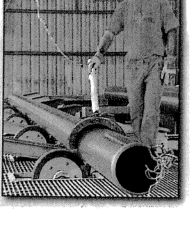


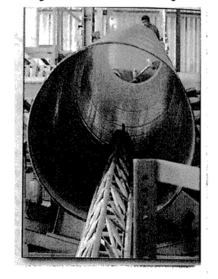
Tariq A.H. Al-Qahtani & Bros.

طارق عبد الهادي القحطاني وإخوانه







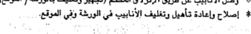


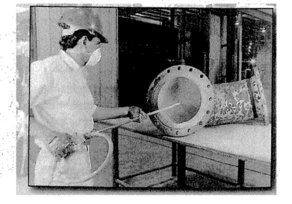
Services offered :

- External Fusion Bonded Epoxy Coating.
- External 3 Layer Extruded Polyethylene Coating.
- External Sintered Polyethylene Coating
- EXternal Coating & Wrapping.
- External Concrete Weight Coating *(Impingement & Compression Coat)*
- Internal Fusion Bonded Epoxy Coating.
- Internal Baked-on Phenolics Epoxy Coating.
- Internal & External Conventional Liquid Coating.
- Custom Coating of piping spools with Fusion Bonded Epoxy or Liquid Epoxy Coating Systems.
- Shop Girth Weld Coating.
- Internal & External Field Fusion Bonded Epoxy Girth Weld Coating.
- Double Jointing *(Welding two 40 LF pipe sections into one 80 LF section.)*
- Fabrication *(cutting, rebevelling and welding)*
- Repair of pipes
- Positive Seal Coupling System *(procurement, coating & shop/field installation)*
- Pipeline Rehabilitation

النشـــاط:

- التغليف الخارجي بالأيبوكسي بطريقة الصهرالمباشر.
- التغليف الخارجي بالأيبوكسي والبولي إيثلين بنظام الثلاث طبقات .
- التغليف بالبولي إيثلين بطريقة الصهر المباشر.
- التغليف الخارجي بقطران الفحم الحجري واللف.
- التغليف الخارجي الثقيل بالخرسانة.
- التغليف الداخلي بالأيبوكسي بطريقة الصهر الصناعي.
- التغليف الداخلي بالفينوليك المعالج حرارياً.
- التغليف خارجياً وداخلياً بطريق السوائل.
- تغليف الوصلات بطريقة الصهر المباشر للأيبوكسي أو بالسوائل.
- التغليف لأماكن اللحام في الورش.
- التغليف خارجياً وداخلياً لأماكن اللحام في مواقع الأنابيب.
- التلحيم الثنائي للأنابيب (تلحيم مقطعين انبوبيين ٤٠ قدم في مقطع أنبوبي واحد ٨٠ قدم).
- جميع أعمال تفصيل الأنابيب (قطع وتسوية الحواف والتلحيم).
- جميع إصلاحات الأنابيب.
- وصل الأنابيب عن طريق الإنزلاق المحكم (تجهيز وتغليف بالورشة/ الموقع).
- إصلاح وإعادة تأهيل وتغليف الأنابيب في الورشة وفي الموقع.





Kingdom of Saudi Arabia :
P.O. Box 20 Dammam 31411
Tel: 8574150 / 8575152 / 8575400 Fax: 8269894
Tlx: 801017 QATANI SJ

United States of America :
Saudi Arabian Overseas Services, Inc.
5718 Westheimer, Suite No. 1710, Houston, Texas 77057
TWX 6868163 SAOSI HOU, Tel: 713 7810366



المملكة العربية السعودية:
ص.ب ٢٠ الدمام ٣١٤١١
هاتف: ٨٥٧٤١٥٠/٨٥٧٥١٥٢/٨٥٧٥٤٠٠
فاكس: ٨٢٦٩٨٩٤ تلكس: ٨٠١٠١٧ قطاني إس جي

مكتب الولايات المتحدة الأمريكية- هيوستن- تكساس

البنوك السعودية تدخل التأمين من بابه الواسع

تستعد البنوك السعودية للدخول في سوق التأمين من بابه الواسع بعد إعلان مؤسسة النقد العربي السعودي والجهات الحكومية المختصة، مثل وزارة التجارة، عن نيتها إعادة تنظيم هذه السوق المتنامية والتي تفتقر حتى الآن إلى الإطار القانوني الواضح، والمنتجات الموجّهة إلى الأفراد بشكل خاص.

فباستثناء الشركة الوطنية للتأمين التعاوني (التعاونية للتأمين) التي تعتمد مبدأ التكافل التعاوني المجاز شرعاً، تعمل شركات التأمين الأخرى في المملكة عبر مكاتب تمثيلية لشركات مسجّلة خارج المملكة، وهذه ينقصها الغطاء القانوني الواضح. ويدخل قطاع التأمين في المنطقة الرمادية من قانون الشركات أو يفتقر إلى الاجتهادات الشرعية عموماً، ويعتبر منافياً لمبادئ القضاء والقدر عبر محاولته استقراء المستقبل، خصوصاً في ما يتعلق بالتأمين على الحياة.

وتبعاً لهذه الخصوصية في السوق السعودية، تكاد تنحصر اليوم خدمات التأمين بالشركات والمنشآت من دون الأفراد. فاستناداً إلى دراسة ميدانية للتعاونية للتأمين حول الاشتراكات المكتتبة خلال العام 1996، ضمّت أكبر 27 شركة تأمين عاملة في المملكة، استحوذت خدمات التأمين على الحريق، وتأمينات النقل البحري، والطاقة، والتأمينات الهندسية على أكثر من 54 في المئة من إجمالي الاشتراكات المكتتبة والبالغة 2,714 مليون ريال خلال العام 1996، فيما توزّعت النسبة الباقية على التأمين الطبي وتأمين السيارات والطيران والحوادث المتنوعة وتأمينات أخرى.

ويأتي دخول البنوك السعودية في سوق التأمين السعودية ليسدّ الفجوة القانونية من جهة، وليرفع من مستوى الاكتتابات والمنتجات من جهة أخرى. فعبر عملها كوسيط بين شركات التأمين والسوق، سوف تؤمن البنوك الغطاء القانوني لشركات التأمين العالمية التي سيجري تسويق منتجاتها محلياً خصوصاً وان التشريع سوف يلحظ ضرورة انضواء شركات التأمين تحت لواء القطاع المصرفي وذلك لضبط العمليات المالية المرتبطة بسوق التأمين.

كما سيساعد انخراط البنوك السعودية في خدمات التأمين على توسع تلك الخدمات المرتبطة بشكل خاص بالأفراد، حيث سيكون من الطبيعي أن تسوّق البنوك خطط التوفير (Savings Plans) والاستثمار (Investment Plans) إلى قاعدتها من العملاء، إضافة إلى التأمين الطبي والتأمين على السيارات، وخطط التأمين المختلفة للشركات. وستستفيد البنوك السعودية بشكل مباشر من الخبرات الفنية العريقة لشركات التأمين العالمية في مجال خدمات الاستثمار، حيث تمتلك تلك الشركات أذرعاً استثمارية تنشط في صناديق العملات والأسهم والسندات الدولية. وفيما تدرس معظم البنوك حالياً طرق الاستفادة من فرص الأعمال الجديدة، يضع البنك السعودي الأمريكي والبنك السعودي البريطاني اللمسات الأخيرة على خطة الدخول في سوق التأمين عبر تحالفات ستراتيجية مع شركات عالمية مرموقة.

فقد اختار البنك السعودي الأمريكي الشركة البريطانية Eagle Star لمزاولة أعمال التأمين عبرها، حيث سيقوم البنك بالتعاون مع الشركة بطرح خطط للادخار بغرض الدراسة الجامعية (University Savings Plans) وصناديق التوفير المستقبلية للأطفال، وخطط التقاعد.

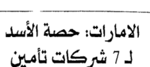
أما البنك السعودي البريطاني فقد ضمّ عمليات شركة أليكو (Alico) الأميركية في المملكة بالكامل، وذلك عبر إنشاء شركة مستقلة لهذا الغرض، بحيث اصبح فريق عمل أليكو في المملكة (ويضم حوالي الـ 150 من مندوبي المبيعات) تابعاً للشركة الجديدة. وسيقوم البنك بتسويق خطط التوفير والاستثمار والتقاعد التي كانت أليكو تسوقها في المملكة سابقاً.

من جهة أخرى، يقوم البنك السعودي البريطاني حالياً بتسويق خطة للتأمين الطبي تقوم بتغطية التكاليف الإضافية التي لا تغطيها خطط التأمين والضمان الاجتماعي، وذلك بالنيابة عن شركة Sun Alliance Insurance Group البريطانية، كما يجري تسويق خطة التعاونية للتأمين الخاصة بحوادث السيارة عبر البنك. ويتوقع أن يدخل البنك الأهلي التجاري قطاع التأمين عبر إحدى الشركات المحلية التي يملكها. كذلك يضع البنك السعودي الهولندي اللمسات الأخيرة على منتجات التأمين التي ينوي تقديمها.

وتسعى المصارف السعودية الأخرى أيضاً إلى تطوير أطر ومنتجات تشكل قاعدة لنشاطها في قطاع التأمين الذي سينفتح على جبهة عريضة من الأفراد كما ليس من قبل. وستتقاضى البنوك جزءاً من رسوم التأمين التي تفرضها الشركات على عملائها. وسيقتصر دورها في هذه المرحلة على الوساطة وتمثيل الشركة في المنازعات القانونية. أما المرحلة الثانية من التحالف فقد تشهد تطور دور البنك إلى مستوى ضمان عمليات الاكتتاب وإعادة التأمين (Underwriting) بحسب أوضاع السوق ومستوى المخاطر.

وفي أي حال، سوف تساهم خطوة البنوك في ولوج سوق التأمين، في ضبطه وإضفاء شرعية عليه يفتقر إليها حتى الآن، والى توسع سوق الاكتتابات عما هي عليه حالياً بمستوى الضعفين على الأقل في غضون سنوات محدودة. كما ستضيف البنوك السعودية إلى باقة خدماتها منتجات سترفع من مداخيل الرسوم لديها علماً أن معظم منتجات التأمين التي ستمر عبر القطاع البنكي هي منتجات جاهزة ولا تحتاج بالتالي إلى استثمارات إضافية في عمليات التطوير بل في إطار التسويق والتوزيع عبر الأقنية الحالية التي تستعملها المصارف لإيصال خدماتها إلى السوق مثل الفروع وأجهزة الصرف الآلي والهاتف. ■





الامارات: حصة الأسد لـ 7 شركات تأمين

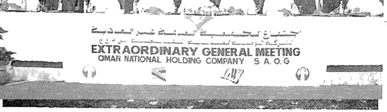
شركات التأمين الوطنية الاماراتية إستأثرت بـ 1560 مليون درهم من الأقساط المكتتبة لوثائق التأمين العامة، بزيادة طفيفة عن العام الماضي بلغت نحو 4 في المئة. وجاءت حصص الشركات وفقاً للترتيب الآتي:

شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين 25 في المئة، شركة الإمارات للتأمين 7،5 في المئة، شركة عمان للتأمين 7،1 في المئة، شركة العين الأهلية 7 في المئة، شركة البحيرة 6،7 في المئة، شركة المشرق العربي 6،7 في المئة، ثم شركة الظفرة 6،1 في المئة.

«الصقر للتأمين» ترفع رأس مالها

وافقت وزارة الإقتصاد والتجارة الإماراتية على زيادة رأس مال شركة الصقر الوطنية للتأمين من 10 إلى 25 مليون درهم موزّعة على 250 ألف سهم.

وكانت الجمعية العمومية للشركة أقرّت زيادة رأس المال عن طريق إصدار 150 ألف سهم منحة بقيمة 100 درهم للسهم الواحد يتم توزيعها على المساهمين.



إجتماع الجمعية العمومية

الشركة الوطنية العمانية القابضة

مع إحتفالها في ذكرى مرور 20 عاماً على تأسيسها، قررت الشركة الوطنية العمانية القابضة (ش.م.ع.ع.) رفع رأس المال المصرّح به من 20 إلى 75 مليون ريال عماني (أي من 52 إلى 195 مليون دولار أميركي)، وذلك خلال الجمعية العمومية غير العادية.

أما الجمعية العمومية العادية فأقرّت توصية مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية بنسبة 20 في المئة على شكل أسهم منحة بمقدار 50،2 في المئة، وبالتالي فإن إجمالي الأرباح الموزّعة للسنة ستبلغ 70،2 في المئة.

وقال سكرتير مجلس الادارة **مرتضى بن جواد بن ابراهيم الجمالاتي**، أن الأرباح الصافية بلغت أكثر من 15 مليون ريال وتمكّنت الشركة من تحسين حصتها في السوق والإحتفاظ بمكانة قيادية في قطاع التأمين في السلطنة رغم المنافسة.

وتمّ إنتخاب مجلس الإدارة الجديد على النحو الآتي: **د. محمد بن موسى اليوسف** رئيساً، **المهندس سالم بن حسن مكي** نائباً للرئيس، والأعضاء: **الشيخ سالم بن سعيد العريمي، قيس بن محمد اليوسف، يشوانت.سي. ديساي، عبد الحسين بن باقر سليمان، راشد بن سالم المسروري، مشتاق بن عبد الله جعفر، آر. رام.**

وارتفع إجمالي الأقساط المكتتبة خلال العام إلى 23،94 مليون ريال عماني (62،18 مليون دولار)، مقابل 19،49 مليون ريال (50،62 مليون دولار) في العام 1996، أي بنسبة نمو بلغت 23 في المئة.

وكانت «الوطنية العمانية القابضة» تملكت شركة كونتيننتال السعودية (مسجلة في البحرين وتمارس نشاطها في المملكة)، واشترت كامل حصة عمليات ضمانات الخليج بنسبة 100 في المئة. إلى ذلك إشترت الشركة 23 في المئة من أسهم بنك عمان والبحرين والكويت تمهيداً للإندماج مع بنك عمان التجاري.

المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار

إحتفلت المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات التابعة للبنك الإسلامي للتنمية ببدء نشاطها في مجال تأمين الإستثمار.

وتحدّث في المناسبة رئيس المؤسسة **د. احمد محمد علي** فقال: «تعد المؤسسة من أهم وأحدث مبادرات البنك الرامية إلى حفز القطاع الخاص للمساهمة في تنمية العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، وذلك إدراكاً منه لأهمية توفير الضمان كعامل أساسي لتشجيع الصادرات والإستثمارات. وتقوم المؤسسة منذ نحو 3 سنوات بتوفير خدمات التأمين على المخاطر التجارية وغير التجارية، المتعلّقة بتحصيل قيمة الصادرات والتي نأمل أن تؤدي إلى زيادة حجم التجارة البينية».

وتحدّث مدير عام المؤسسة **د. عبد الرحمن طه** شارحاً قيام المؤسسة وأهدافها لجهة التأمين على مخاطر إئتمان الصادرات وخدمات تأمين الإستثمار.



من اليسار: د. احمد محمد علي ود. عبد الرحمن طه

وأوضح أن المؤسسة توفّر هذه الخدمات وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

يذكر أن رأس مال المؤسسة 100 مليون دينار إسلامي (145 مليون دولار)، ساهم البنك بنصفه وترك النصف الآخر للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي.

10 دول عربية تشارك في معرض ومؤتمر الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف

في حزيران/ يونيو المقبل في بيروت

تنظّم مجموعة «الاقتصاد والأعمال» بالاشتراك مع الاتحاد العربي للصناعات الغذائية، وبالتعاون مع اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الأسكوا)، والاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، وجمعية الصناعيين اللبنانيين ونقابة أصحاب الصناعات الغذائية في لبنان، مؤتمراً ومعرضاً عربياً دولياً حول الصناعات الغذائية العربية وصناعات التعبئة والتغليف.

يقام هذا الحدث في مركز بيروت هول للمعارض والمؤتمرات(Beirut Hall) في الفترة بين 25–30 حزيران/ يونيو 1998 وذلك تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء الأستاذ **رفيق الحريري** وبمشاركة العديد من وزراء الصناعة العرب.

المعرض:

يقام المعرض في مركز بيروت هول الذي يعتبر من أرقى المراكز المؤهلة لإقامة معارض دولية في لبنان، إذ يمتد على مساحة 45000 متر مربع، منها 15000 متر مربع مساحة مغطاة، ويتّسع موقف السيارات لأكثر من 1700 سيارة، ويبعد هذا المركز نحو 15–20 دقيقة عن المراكز التجارية والفنادق الرئيسية في بيروت.

يقوم المنظمون بالترويج للمعرض لدى الصناعيين والتجار والمستثمرين والمسؤولين وسائر المعنيين، من خلال حملات بواسطة البريد المباشر والبريد الإلكتروني، بالإضافة إلى الاتصالات الشخصية المباشرة مع المعنيين ومع الجهات الرسمية وشبه الرسمية. وسيواكب ذلك حملة إعلانية وإعلامية مكثّفة في الصحف والمجلات المتخصصة ومحطات التلفزة المحلية والإقليمية بالإضافة إلى شبكة الإنترنت. أما لجهة تسهيلات السفر والإقامة، فقد تمّ الحصول على حسومات خاصة للمشاركين والزوار والعارضين مع طيران الشرق الأوسط (الناقل الرسمي للمعرض والمؤتمر) ومع بعض فنادق الدرجة الأولى في بيروت. وسيتم استقبال المشاركين في المطار وتأمين نقلهم إلى أماكن إقامتهم كما أن النقل مؤمن من الفنادق إلى مركز المعرض وبالعكس.

وبغية إنجاح المعرض سيتم توجيه أكثر من 15000 بطاقة دعوة لرجال الأعمال والمستثمرين والتجار ومستوردي المواد الغذائية والصناعيين المعنيين، كما ستوجه دعوات خاصة إلى المسؤولين في المؤسسات الحكومية العربية المعنية بموضوع الصناعات الغذائية وصناعة التعبئة والتغليف، بالإضافة إلى وكلاء المواد الغذائية في العالم العربي والمنظمات العربية والإقليمية والدولية المعنية بالموضوع.

لائحة المعروضات:

ويشتمل المعرض على لائحة واسعة من المعروضات أبرزها الآتي:

– الصناعات الغذائية:

الحبوب والخضار، أغذية الأطفال، المشروبات الطبيعية والغازية والكحولية والمياه، البهارات، القهوة، الشاي، الأعشاب، النكهات والمحسنات الغذائية، الزيوت، الحلويات والصناعات السكرية.

– الثروة الحيوانية:

(أبقار، دواجن، أغنام، أسماك، نحل) تكنولوجيا التربية الحيوانية (تغذية، رعاية، تخصيب، تأصيل) معدات الدواجن (تربية، تغذية، مسالخ) منتجات اللحوم، الألبان والأجبان، معدات تربية النحل، وطرق التربية والرعاية والإنتاج، تربية الأسماك ومعداتها وتصنيعها، العلاجات والأعلاف والمركزات العلفية.

– التعبئة والتغليف.

– الآلات والمعدات وكافة مستلزمات الإنتاج المستخدمة في جميع أنواع الصناعات الغذائية والتعبئة والتغليف المنتجة عربياً ودولياً.

– الخدمات:

التمويل (بما فيها مؤسسات ضمان الاستثمار والمصارف المتخصصة)، النقل والتخزين والتبريد، التدريب، الاستشارات والدراسات، مراكز تنمية الصادرات والهيئات المحلية والإقليمية والدولية. ■

مؤتمر الصناعات الغذائية:

تحديات الانتاج والتسويق في القرن الـ 21

تكتسب الصناعات الغذائية أهمية متزايدة باعتبارها ركناً أساسياً في سياسة الأمن الغذائي ومحركاً رئيسياً للقطاع الزراعي بشقيه النباتي والحيواني كما أن لهذه الصناعة دوراً حيوياً في تحريك الصناعات المكملة كالتعبئة والتغليف والري والصناعات الهندسية والأسمدة والأعلاف.

يواجه العالم العربي تحديات متزايدة نظراً إلى أن وتيرة نمو الإنتاج الغذائي العربي هي أقل بكثير من وتيرة التزايد السكاني، الأمر الذي يزيد من خطورة الاستيراد. كما تواجه الصناعات الغذائية العربية مشاكل عدة على صعيدي الجودة والمنافسة، فضلاً عن التشابه القائم بين معظم البلدان العربية مما يحول دون تكامل الأسواق وبالتالي اتساع قاعدة السوق.

وعليه فقد قررت الهيئات المنظمة للمعرض عقد مؤتمر عربي دولي حول الصناعات الغذائية وصناعة التعبئة والتغليف، وذلك في مركز المعرض نفسه، أي في بيروت هول حيث أعدت قاعة مجهزة بكامل التجهيزات الفنية خصيصاً لهذا الغرض. وسوف يتناول المؤتمر في جلساته العامة تحديات الإنتاج والتسويق التي تواجهها الصناعات الغذائية العربية في ضوء المتغيرات الإقليمية والدولية، وسوف تتوزع أعمال المؤتمر على نوعين من الجلسات:

(1) الجلسات العامة

(2) ورشات العمل

يتناول جدول أعمال الجلسات العامة الأمور التالية:

- واقع وآفاق الصناعات الغذائية العربية.
- انعكاسات المتغيرات الإقليمية والدولية على الصناعات الغذائية في البلدان العربية.
- التكامل في مجال إنتاج وتسويق منتجات الصناعات الغذائية العربية.
- تأهيل المؤسسات الصناعية العربية لمواكبة متطلبات نظام الجودة المتكاملة ISO 9000 ونظام ISO 14000.
- تمويل التجارة العربية البينية.
- دور مؤسسات ائتمان الصادرات في ترويج التجارة العربية البينية في قطاع الصناعات الغذائية وقطاع صناعات التعبئة والتغليف.

أما ورشات العمل فقد قسمت قطاعياً، بحيث تتناول كل واحدة منها قطاعاً من القطاعات الأساسية وتتوزع هذه على النحو التالي:

(1) ورشة العمل القطرية تقدم فيها الأوراق القطرية.
(2) قطاع الألبان والأجبان.
(3) قطاع السكر والصناعات السكرية.
(4) قطاع المعلبات الغذائية.
(5) قطاع صناعة الزيوت النباتية.
(6) قطاع الإنتاج الحيواني والدواجن والأعلاف.
(7) قطاع التعبئة والتغليف.
(8) قطاع الحبوب.
(9) قطاع صناعات البسكويت والمعجنات.
(10) قطاع المشروبات والعصائر والمياه المعدنية.

وسيقدم أوراق العمل الأساسية خبراء واختصاصيين معروفين في حقول اختصاصاتهم.

ولا شك أن تزامن انعقاد المؤتمر والمعرض في آن واحد وفي مكان واحد يجعل منهما فرصة مميزة للتلاقي وتبادل الآراء وتعزيز العلاقات والاطلاع على آخر التطورات. ■

الهيئات المنظمة:

مجموعة الاقتصاد والأعمال
الاتحاد العربي للصناعات الغذائية

الاتحاد العربي للصناعات الغذائية:

أنشئ الاتحاد العربي للصناعات الغذائية العام 1957 كمنظمة عربية دولية مستقلة لها كيانها الخاص إدارياً ومالياً في إطار الاتحادات النوعية التابعة لجامعة الدول العربية.

يعنى الاتحاد بأنشطة الصناعات الغذائية بفروعها الإنتاجية والصناعية والتجارية داخلياً وخارجياً وكذلك الصناعات الثانوية والتكميلية المرتبطة بها وبمشتقاتها، لا سيما صناعات التعبئة والتغليف والصابون والمنظفات.

كذلك يهدف الاتحاد إلى متابعة التطورات التكنولوجية في مجال الصناعات الغذائية العالمية لمساعدة الأعضاء في تبادل المعونة لغرض تطوير وتحديث الصناعات الغذائية العربية وترشيد الاستخدام الأمثل للطاقات البشرية، وللاتحاد مكاتب إقليمية في عدد من الدول العربية الأعضاء تسهم ضمن إطار الأمانة العامة للاتحاد على تحقيق أهداف الاتحاد.

الاقتصاد والأعمال:

تعتبر مجموعة الاقتصاد والأعمال من المجموعات العربية النشطة في مجال النشر وتنظيم المؤتمرات والمعارض وجمع وتسويق المعلومات وإصدار الأدلة.

وقد تأسست هذه المجموعة قبل نحو 20 عاماً من قبل نخبة مختارة من رجال الأعمال والمستثمرين العرب ومن الصحافيين المتمرسين في شؤون الاقتصاديات العربية. وتعتبر المجموعة أول شركة عربية مشتركة متخصصة في شؤون الإعلام الاقتصادي.

ومن أبرز نشاطات المجموعة إصدار مجلة الاقتصاد والأعمال التي تعتبر الأولى في حقل اختصاصها، إذ أنها توزع حوالي 37 ألف نسخة شهرياً وتصل إلى حوالي 120 ألف قارئ في جميع الدول العربية وفي مراكز البيع الدولية، ومعظم توزيعها بطريقة الاشتراك. وهذا التوزيع خاضع لمراقبة مؤسسة التحقق من الانتشار البريطانية (ABC).

كما يصدر عن المجموعة دليل المؤسسات المالية والمصرفية باللغة الإنكليزية. كذلك تصدر المجموعة مجلة الدفاعية بالاشتراك مع مجموعة مونش الالمانية.

ومن أبرز المؤتمرات التي تنظمها الاقتصاد والأعمال: مؤتمر أسواق رأس المال العربية الذي يعقد للسنة الرابعة على التوالي والذي يعتبر أكبر ملتقى عربي دولي يعقد في بيروت ويشترك فيه قادة القطاع الخاص العربي مع قادة القطاع العام.

ـــاد والأعمال أو بأحد وكلائنا المعتمدين في الدول العربية

هاتف: 962 6 688141
فاكس: 962 6 699508

● جمهورية مصر العربية
الأستاذ أسامة طبق
شركة التنمية والتسويق الدولي
هاتف/ فاكس:
202 2427195

● اليمن
الأستاذ كهلان أبو غانم
شركة صرواح للاعلان والسياحة
هاتف /فاكس:
967 1 275895

● سوريا
الأستاذ هيثم الجفان
الاتحاد العربي للصناعات الغذائية
هاتف: 2219615 11 963

● تونس
الأستاذ حسين فواز
الاقتصاد والاعمال
هاتف: 755755 1 216
فاكس: 755921 1 216

● المغرب
المركز المغربي لانعاش الصادرات
هاتف: 302229 2 212
فاكس: 301793 2 212

الهيئات الداعمة:

- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، (الأسكوا).
- الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية.
- جمعية الصناعيين اللبنانيين.
- نقابة أصحاب الصناعات الغذائية في لبنان.

قسيمة اشتراك

المعرض العربي - الدولي للصناعات الغذائية العربية

25 - 30 حزيران/يونيو 1998

مركز "بيروت هول" للمعارض والمؤتمرات

بيروت - لبنان

الاسم والشهرة: .... الوظيفة: ....

المؤسسة: .... ص.ب: .... الرمز البريدي: ....

البلد: .... الهاتف: .... الفاكس: ....

(1) المساحة والمواصفات المطلوبة:

أود الاشتراك في المعرض العربي الدولي للصناعات الغذائية الذي يقام في لبنان في مركز « بيروت هول » للمعارض والمؤتمرات في الفترة 25–30 حزيران.

رجاء تحديد المساحة المطلوبة:

☐ مساحة داخلية مجهزة : .... م 2 بسعر 200 $ للمتر المربع (الحد الأدنى 9 م 2).

التجهيزات تشمل: قواطع، سجاد للممرات وداخل المنصة، الإضاءة، مخرج كهرباء، اسم الشركة العارضة، النظافة والحراسة.

☐ مساحة خارجية مكشوفة غير مجهزة: .... م 2 بسعر 150$ للمتر المربع. (الحد الأدنى 36 م2)

الكلفة الإجمالية بالدولار الأميركي ....

طريقة الدفع:

- 50% عند توقيع العقد

- يسدد الباقي من قيمة الحساب في مهلة أقصاها 98/5/25.

(2) مواصفات السلع المعروضة:

....

اسم الشخص المسؤول: .... الوظيفة: ....

التوقيع: .... التاريخ: ....

(3) الإقامة:

يتحمل المشترك نفقات الإقامة، علماً بأن الفنادق التالية ستمنح حسومات خاصة للمشاركين.

للحجز: ضع إشارة X في المربع المناسب:

☐ سمرلند ☐ كورال بيتش ☐ ماريوت ☐ ريفييرا ☐ فاندوم انتركونتيننتال

☐ غرفة مفردة ☐ غرفة مزدوجة ☐ جناح

من تاريخ: / /1998 الى تاريخ: / /1998

السفر: الخطوط الجوية: .... رقم الرحلة: .... التاريخ: ....

(ستمنح شركة طيران الشرق الأوسط – الخطوط الجوية اللبنانية، حسومات خاصة للعارضين).

لمزيد من المعلومات: رجاءً الاتصال بمكاتب الاقتصاد والأعمال أو بأحد وكلائنا المعتمدين في الدول العربية.

قسيمة اشتراك

المؤتمر العربي - الدولي للصناعات الغذائية العربية

25 - 28 حزيران/يونيو ١٩٩٨

مركز «بيروت هول» للمعارض والمؤتمرات

بيروت - لبنان

الاسم والشهرة: .... الوظيفة: ....

المؤسسة: .... ص.ب: .... الرمز البريدي: ....

البلد: .... الهاتف: .... الفاكس: ....

رسم الاشتراك:

تبلغ قيمة رسم الاشتراك 650$ (ستماية وخمسون دولار أميركي) للمشترك الواحد، ويحسم 20% عن كل اشتراك إضافي من المؤسسة نفسها. علماً ان هذا الرسم يتضمن حضور برامج ونشاطات المؤتمر والحصول على كافة الوثائق المتعلقة به.

ويمكن تسديد رسم الاشتراك بواسطة:

(1) **بطاقة ائتمان:** نوعها: ☐ ماستركارد ☐ اميركان اكسبرس ☐ فيزا

رقمها: ....

تاريخ الانتهاء: .... التوقيع: ....

(2) **شيك مصرفي:** إصدار شيك مصرفي لأمر «الاقتصاد والأعمال» وإرساله بالبريد المضمون الى عنواننا في بيروت.

(3) **حوالة مصرفية:** إرسال حوالة مصرفية بالدولار الأميركي إلى حسابنا رقم 31–534350 في البنك اللبناني الفرنسي في لبنان (فرع المزرعة)، وإرسال صورة بالبريد أو بالفاكس عن الحوالة.

إلغاء الاشتراك: يسترد كامل رسم الاشتراك في حال إلغائه قبل تاريخ 1998/4/30، وبنسبة 50%

حتى تاريخ 1998/5/30 ولا تسترد القيمة في حال إلغائه بعد هذا التاريخ.

الإقامة: يتحمل المشترك نفقات الإقامة، علماً بأن الفنادق التالية ستمنح حسومات خاصة للمشاركين.

للحجز: ضع إشارة X في المربع المناسب:

☐ سمرلند ☐ كورال بيتش ☐ ماريوت ☐ ريفييرا ☐ فاندوم انتركونتيننتال

☐ غرفة مفردة ☐ غرفة مزدوجة ☐ جناح

من تاريخ: / /1998 الى تاريخ: / /1998

معلومات السفر:

الخطوط الجوية: .... رقم الرحلة: .... موعد الوصول: .... موعد المغادرة: ....

علماً ان شركة طيران الشرق الأوسط – الخطوط الجوية اللبنانية، ستمنح حسومات خاصة للمشاركين

طريقة الاشتراك: الرجاء ملء هذه القسيمة وإرسالها إلى إحدى العناوين التالية:

(1) aiwa@aiwa.com.lb Or aiwa@emirates.net.ae

(2) لبنان: ص.ب: 113/6194 بيروت ،هاتف: 4–740173 ،/9/8/353577 1 961

فاكس: 354952 1 961 أو 352463 1 961

(3) **الإمارات العربية المتحدة:** ص ب: 55034 دبي، هاتف: 279886 4 971 فاكس: 279833 4 971

يرجى إرسال صورة شمسية ملونة حديثة لكم إلى مكتبنا في بيروت لتحضير بطاقة المؤتمر مسبقاً.

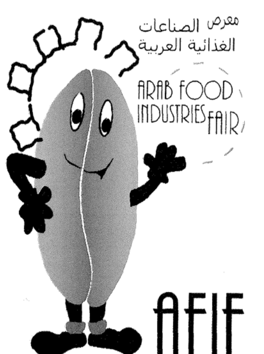
لمزيد من المعلومات: رجاءً الاتصال بمكاتب الاقتصاد والأعمال أو بأحد وكلائنا المعتمدين في الدول العربية.



مؤتمر ومعرض
عربي - دولي

25-30 حزيران / يونيو 1998

بيروت - لبنان



http://www.ArabFood-Fair.com

المنظمون مجموعة الاقتصاد والاعمال

الاتحاد العربي للصناعات الغذائية

المكان

BEIRUT HALL

Le Parc de l'Evenement

Sin-el-Fil . Beirut . Lebanon





جانب من جلسة الإفتتاح

مؤتمر الطاقة العربي السادس في دمشق

66 مليار دولار حجم الإستثمارات المتوقّعة

دمشق من يارا عشي

إستضافت دمشق خلال الفترة بين 10 – 13 أيار/مايو الماضي مؤتمر الطاقة العربي السادس تحت شعار «الطاقة والتعاون العربي» بإشراف وتنظيم أربع منظمات عربية هي: منظمة الأقطار العربية المصدرة للنفط أوابك، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي والمنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين.

وشارك في المؤتمر وزراء الطاقة والنفط العرب، الذين ناقشوا سبعة عشر ورقة عمل تناولت مصادر الطاقة في الوطن العربي ومستقبل الصناعات البترولية والإستهلاك المحلي والصادرات البترولية وسبل تطوير الصناعات البترولية وصناعة الغاز الطبيعي وترشيد إستهلاك الطاقة والتعاون العربي في مجالات الطاقة.

وأظهرت البحوث والدراسات التي قدّمت للمؤتمر، أن حجم الإستثمارات المستقبلية في قطاع النفط والغاز والتكرير والبتروكيميائيات في الدول العربية يقدّر بنحو 66 مليار دولار، والذي يُغطى بنسبة 41 في المئة عن طريق التمويل الذاتي أو المشاركة الوطنية في رأس المال، كما أظهرت ان المنطقة العربية لا تزال تحظى بمزايا تنافسية عالية في المشاريع المتعلقة بقطاعي النفط والغاز وتتمتع بجاذبية جيدة للإستثمار، وأنه من المتوقع أن يصل حجم تمويل مشاريع النفط والغاز العربية حتى العام 2003 إلى 20 مليار دولار.

وأكّدت إحصاءات المؤتمر أن إنتاج النفط وسوائل الغاز الطبيعي في البلدان العربية يبلغ حوالي 21 مليون برميل يومياً، وأنه من المتوقع أن يرتفع الطلب على النفط العربي إلى 22،5 مليون برميل يومياً في العام 2005، علماً أن إحتياطي النفط العربي يشكل 62 في المئة من الإحتياطي العالمي ويبلغ حالياً 673 مليار برميل، كما أن إحتياطي الغاز في الوطن العربي يزيد على 33 تريليون متر مكعب.

وقدّر خبراء المؤتمر ان الصناعات البتروكيميائية العربية حققت نمواً كبيراً في السنوات الماضية حيث بلغت الطاقات الإنتاجية لمشاريع هذه الصناعات العام 1996 حوالي 21 مليون طن، وتوقّعوا أن تصل هذه الطاقات إلى 37 مليون طن بعد عامين، واعتبر هؤلاء الخبراء أن صناعة النفط والغاز الطبيعي تقف في طليعة الأنشطة التي يمكن أن تساهم بفاعلية في زيادة التعاون التجاري بين الدول العربية، وأن الخروج من مأزق تدني كفاءة انظمة الطاقة الكهربائية العربية يحتاج إلى تحسين كفاءة الأنظمة الكهربائية، خصوصاً وأن معدّل النمو في الطلب على هذه الطاقة يزداد بحدود 10 في المئة سنوياً، الأمر الذي يستدعي زيادة الإستثمار في إقامة المنشآت الكهربائية الجديدة وبحجم يراوح بين 10 – 15 مليار دولار.

وكان افتتح مؤتمر الطاقة العربي السادس برعاية الرئيس **حافظ الأسد** رئيس الجمهورية العربية السورية مثّله المهندس **محمود الزعبي** رئيس مجلس الوزراء الذي قال في كلمته، أن المؤتمرات الإقتصادية والنفطية والغازية وغيرها تتلاقى خطواتها وتتوحّد منطلقاتها لتمنح الفكر الإقتصادي أفقاً هو أفق القضية المعاصرة للعرب جميعاً، وأن للمصالح الدولية أطماع تتنافس وتتصارع حول النفط العربي بصورة ظاهرة أو مستورة، كما أن للشركات العالمية سياسات غير مستقرة تفرز كثيراً من التقلّبات تؤثر على إنتاج النفط وأسعاره.

وطالب **عبد الرحمن محمد السحيباني** الأمين العام المساعد للشؤون الإقتصادية في جامعة الدول العربية بالتعامل مع قضايا الطاقة والنفط بموضوعية في ظل نظام عالمي جديد يعمل في إطار منظمة التجارة العالمية القائمة على تحرير التجارة والخدمات من كافة القيود. كما دعا **محمد ماهر جمال** رئيس المؤتمر، الدول العربية إلى وضع دراسة متأنية تمكّنها من مواجهة التحديات التي تعترضها أمناً وتجارة وأسواقاً وتحالفات دولية وإقليمية.

سوريا تستعد لبناء مصفاة جديدة

الكويت وقطر مع أي أجراء لدعم الأسعار

على هامش المؤتمر

أجرت مجلة «الإقتصاد والأعمال» بعض اللقاءات مع عدد من الوزراء والشخصيات حول واقع ومستقبل الطاقة في البلدان العربية.



الوزير السوري محمد ماهر جمال







الوزير السعودي علي بن ابراهيم النعيمي



الوزير القطري عبد الله بن حمد العطية



وزير النفط الاماراتي عبيد بن سيف الناصري

شاهي برصوميان وزير النفط اللبناني ذكر أن التعاون في مجال الطاقة أمر مهم جداً، وأن لبنان كبلد مستهلك وغير منتج يتطلّع إلى اشقائه ليأخذوا وضعه بعين الإعتبار، وأضاف أن لبنان يتعاون منذ فترة غير قصيرة مع سورية في كل المجالات خصوصاً في مجالات تبادل السلع والمشاريع الزراعية وقطاع النفط، وتمنّى أن تكون تجربة التعاون اللبناني السوري مثالاً للتعاون في مجال النفط بين الدول العربية في إطار السوق العربية المشتركة.

• **محمد ماهر جمال** وزير النفط والثروة المعدنية السوري، تعرّض إلى أزمة إنخفاض أسعار النفط وقال أن موضوع الإنخفاض الحالي بحاجة إلى موقف عربي موحّد، إضافة إلى التعاون والتنسيق مع الأعضاء الآخرين في منظمة الأوبك والدول المنتجة خارج أوبك وأوابك والدول المستهلكة في العالم، وبيّن أن سوريا تخطط لإقامة مصفاة نفط جديدة، وهي تتباحث حالياً مع الشركة العربية للإستثمارات البترولية للحصول على تمويل تنفيذ مشاريع في مجالات الغاز وصناعة الأسمدة وإقامة المصفاة الجديدة.

• **عبد اللطيف الحمد** مدير عام الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي ذكر ان الصناديق العربية كان لها دور كبير في تنمية البنية التحتية في الدول العربية والتي من دون تنفيذها لا يمكن النهوض بمشاريع النفط والغاز. وأضاف **الحمد** أن الصناديق العربية موّلت بعض عناصر الطاقة في قطاع الكهرباء مثل شبكة الربط الكهربائي في شمال الوطن العربي سواء في مشرقه أو في مغربه، حيث من المتوقع إنجاز هذا المشروع القومي الكبير خلال العامين المقبلين.

• الدكتور **عبد الله بن حمد العطية** وزير النفط القطري تحدّث عن موقف قطر من أزمة إنخفاض أسعار النفط وقال: «أن منظمة أوبك إتخذت قراراً بتخفيض الإنتاج لدعم أسعار النفط، غير أن السوق العالمية لم تتخذ موقفاً ايجابياً عندما إعتمدت على وجود فائض كبير من النفط في السوق يضغط على الأسعار ويؤدي إلى إنخفاضها. وأضاف أنه في حال رأت منظمة أوبك وجود حاجة إلى المزيد من تخفيض الإنتاج فإن قطر ستؤيد هذا القرار، وطالب **العطية** الدول المنتجة خارج منظمة «أوبك» أن تدعم هذا الموقف وتشارك فيه، ذلك لأن منظمة الأوبك لا تستطيع لوحدها أن تدافع عن الأسعار.

وقال **عبيد بن سيف الناصري** وزير النفط والثروة المعدنية ان مسؤولية إستقرار السوق النفطية يتحملها جميع المنتجين، كما أن مصلحة أي طرف لا تتحقق إلا بتوفّر شروط مصلحة الآخرين، وأن منظمة الدول المصدّرة للنفط أوبك لم تعد هي الجهة التي تتحمل كامل عبء السوق النفطية. وقال **الناصري** أن أسعار النفط العالمية إنخفضت منذ الربع الأخير من العام الماضي، حيث خسر خام دبي القياسي على سبيل المثال 40 في المئة من قيمته حتى شهر آذار/مارس الماضي، علماً أن النفط في دولة الإمارات يشكّل قضية حيوية ذات صفة ستراتيجية، أسهم بفاعلية في نقلتها الحضارية ونموها الإقتصادي.

• **سليمان نصف العماني** وكيل وزارة النفط ورئيس الوفد الكويتي، ذكر أن الكويت تسعى إلى التعاون بما يحقق فائدة لجميع الدول الأعضاء في الأوابك، وأضاف أن إنتاج النفط الكويتي إنخفض بحدود 125 ألف برميل يومياً خلال شهر نيسان/ابريل الماضي، وإذا كانت هناك فكرة لتخفيض الإنتاج فالكويت دائماً على إتصال مع دول مجلس التعاون الخليجي ودول أوبك للتنسيق.

توصيات المؤتمر

بعد أربعة أيام من الجلسات ومناقشة سبعة عشر بحثاً، أنهى مؤتمر الطاقة العربي السادس أعماله بإصدار بيان شامل إعتبر قطاع الطاقة هو المحرّك للإقتصاد العربي والفاعل في تعزيز العلاقات الإقتصادية العربية – العربية والعربية – الدولية. ودعا المؤتمر إلى تنويع قاعدة الإقتصاد العربي وتطوير الصناعة النفطية وتشجيع الإستثمار العربي في المنطقة العربية. وأشاد المؤتمر بجهود الحد من الإسراع في إستهلاك النفط والطاقة مقابل الإستفادة من الغاز الطبيعي، وأوصى بتبادل الخبرات لضمان الإستخدام الأمثل لموارد النفط والطاقة. ودعا المؤتمر إلى تأسيس شبكة أنابيب لنقل الغاز بين مواقعه الإنتاجية ومراكزه المستهلكة في الدول المجاورة.

وفي مجال الربط الكهربائي، أكّد المؤتمر على أهمية الحصول على أقصى المنافع من هذا الربط، وأن تكون هناك نظرة شمولية لتحقيق تكامل الشبكات العربية الحالية، وأوصى بإقامة مراكز تحكّم إقليمية أو مركز عربي للتحكم في الشبكات، وفي هذا السياق أكّد المؤتمر على أهمية إشراك القطاع الخاص العربي في إنشاء وإمتلاك وإدارة وتشغيل المنشآت الكهربائية العربية على أسس تجارية. وفي الوقت الذي رحّب فيه المؤتمر بتوجه القطاع الخاص للإستثمار في الصناعات النفطية دعا البلدان العربية إلى توفير المناخ الملائم لتطوير هذا الإستثمار. كما أكّد على ضرورة التنسيق بين الدول النفطية للإستفادة من فرص وإمكانيات فتح الأسواق العالمية أمام صادراتها، وعلى ضرورة التعاون بين جميع منتجي ومستهلكي النفط في العالم من أجل تجنّب التقلبات الحادة في الأسعار وتحقيق إستقرار السوق البترولية. ■

«الملتقى 98» في دبي

السياحة العربية كانت هناك

للسنة الرابعة على التوالي حملت «الإقتصاد والاعمال» على عاتقها لقب المطبوعة الإقتصادية الرسمية لمعرض سوق السفر العربي الملتقى. فجاء العدد الخاص عن السياحة العربية ليعطي الصورة، وجاء الحدث السياحي في مركز دبي التجاري العالمي (5-8 أيار/مايو 98) ليؤكّد ما ورد بين سطور العدد.

قدم «الملتقى - 98» تجسيداً حياً للسياحة العربية، عبّرت عنه الأجنحة العربية الآتية من لبنان وسوريا والأردن ومصر وتونس والسعودية والكويت وقطر وسلطنة عُمان وإمارة دبي، فضلاً عن إمارة الفجيرة التي استضافت مؤتمر سوق السفر العربي الثالث المتزامن مع المعرض، والذي ينتقل من بلد عربي إلى آخر ليحطّ الرحال العام 1999 في قطر.



الجولة الإفتتاحية ويبدو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ويحيط به من اليمين: توم نتلي المدير العالمي لشركة ريد اكزيبيشنز، خالد بن سليم مدير دائرة السياحة والتسويق التجاري، الشيخ سعيد بن سعيد الشرقي رئيس المكتب السياحي في الفجيرة

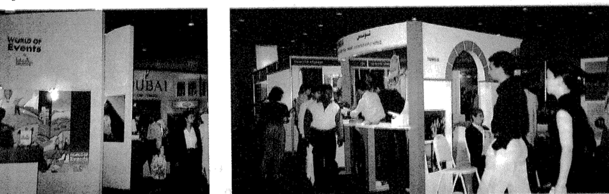
إفتتح المعرض الشيخ محمد بن راشد ولي عهد دبي وجال على الأجنحة يرافقه وزير السياحة المصري ممدوح البلتاجي ووزير السياحة اللبناني نقولا فتوش، إلى شخصيات عدة محلية وخليجية وعربية ودولية جاءت مشاركتها تأكيداً لأهمية هذا المعرض - التظاهرة. فقد حقق «الملتقى» هذا العام طفرة كبيرة في عدد المشاركين وفي المساحة التي زادت 18 في المئة (5584 متراً مربعاً)، وبمشاركة 500 عارض من 40 دولة، إضافةً إلى 28 جناحاً لهيئات سياحية دولية.

«الإقتصاد والأعمال» واكبت أيام المعرض وجالت بين الأجنحة الوطنية وأجنحة شركات الطيران والفنادق والمنتجعات ووكالات السفر.

الفجيرة، الشارقة، رأس الخيمة

تجربة دبي السياحية الناجحة حثّت الإمارات الأخرى للإهتمام بالسياحة والترويج.

الفجيرة التي استضافت المؤتمر شاركت بجناح يمثّل «حصن الفجيرة» الشهير، وهي تعمل على تعزيز الإستثمار السياحي فيها للإفادة من المقومات المتاحة. وأكّد رئيس المكتب السياحي في الفجيرة الشيخ سعيد بن سعيد الشرقي أن الإمارة خرجت من مؤتمر سوق السفر العربي بفائدةٍ كبيرة، حيث عرّفت بنفسها مقصداً سياحياً مميزاً وقال: «إن ما حققناه من شهرة في هذا



جناح تونس

جناح دبي


أكبر الباكر، الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية


مجدي سمان (كراون بلازا)

عبد الحكيم البدور

المؤتمر يصبّ في اتجاه تنمية وتطوير الإمارة، وهو ما فوجئ به المشتركون في المؤتمر. وأكّد لنا الحضور أن الفجيرة إذا ما سارت في مخططها السياحي، تصبح خلال 5 سنوات منطقة جذب سياحي مهمة». وتلقت إمارة الفجيرة مقترحات عملية لبناء منتجعات صغيرة على امتداد الساحل وبناء فنادق «5 نجوم» في مرحلةٍ لاحقة، إضافةً إلى مستلزمات هذه المنتجعات كالملاعب والموانئ ومواقع الغطس وسباقات الزوارق والخيول وتسلّق الجبال. كما دعا المؤتمرون للإستفادة من الجزر الطبيعية في الإمارة. ومن المشاريع التي ستقوم في الفجيرة مع نهاية العام: فندق دبا بيتش ريسورت بكلفة 150 مليون درهم ويضم 260 غرفة، إضافةً إلى مشاريع أخرى قيد الدراسة من قبل مجموعتي «شيراتون» و«روتانا».

أما رأس الخيمة فشاركت بجناح لأول مرة للترويج عن الفنادق والمطار والميناء والمزايا السياحية الخاصة.

وإمارة الشارقة شاركت بجناح مستوحىً تصميمه من بيت النابودة الأثري، للترويج عن الإمارة كملتقى للسياحة العائلية. كما نظمت برامج ترفيهية كحفل زواج تقليدي وعروض للصقور والأطعمة الشعبية ورسومات الحناء، إضافةً إلى فرق الموسيقى الفولكلورية الشعبية.

تونس، الأردن

أما على مستوى المشاركة العربية فكان من السهل التعرّف إلى الجناح التونسي، بإتباع مصدر صوت الموسيقى التراثية التي لم تتوقّف طوال أربعة أيام في عرض أجمل اللوحات الراقصة. رئيس الوفد **نزار سليمان** قال: «المشاركة في الملتقى تأتي لتدعيم السياحة في هذه المنطقة، حيث لا يزال عدد السائحين العرب من منطقة الخليج والشرق الأوسط ضئيلاً إذا ما قورن بعدد السيّاح الأوروبيين.

أما الأردن فعاد وشارك هذا العام بجناح ضم مكاتب السياحة والسفر الأردنية وهيئة تنشيط السياحة التابعة لوزارة السياحة والخطوط الجوية الملكية وخطوط الأجنحة الملكية. **محمد حجازي** مدير عام «نحاسي للسياحة» – إحدى الشركات المشاركة – أكّد على الإهتمام الأردني بالسيّاح الخليجيين ذوي الإنفاق السياحي الأعلى. أما «الأجنحة العربية»، وهي شركة إقليمية تعنى بالنقل الجوي وتنظيم الرحلات، أجرت محادثات جادّة مع إحدى شركات السياحة في دبي لإبرام إتفاقية سيتم بموجبها وضع إحدى طائرات الشركة الأربع في مطار دبي، علماً أن «الأجنحة العربية» تقوم بتأجير طائراتها للرحلات الخاصة.

المشاركة الأجنبية

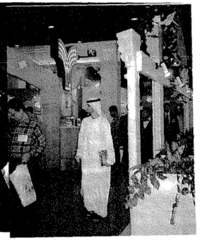
وشاركت للمرة الأولى إلى جانب إسبانيا وبريطانيا وسويسرا وماليزيا وألمانيا وإيطاليا، أجنحة وطنية من النمسا واليونان وجامايكا. وفي هذا السياق ركّزت ألمانيا على تسويق السياحة العلاجية، فيما إتخذت بريطانيا البرامج التعليمية كخطوةٍ رئيسية نحو السياحة وإجتذاب الزوار العرب وبشكل خاص الخليجيين. فسويسرا من جهتها، إجتذبت 53 ألف سائح خليجي خلال 1997. وقام وفد من منطقة بحيرات جنيف بنشاطات عدة في دبي وأبو ظبي، بهدف جذب المزيد إلى سويسرا. وشاركت هيئة السياحة البريطانية بجناح ضم 13 شركة ووكيل سفر، وركّزت على التسويق للوجهات السياحية الجديدة في بريطانيا.

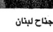
شركات الطيران

إلى المشاركة المباشرة من شركات الطيران العالمية مثل لوفتهانزا، سويس آر، يونايتد إيرلاينز، الخطوط التركية، آر مالطا، أولمبيك أروايز، رويال بروناي، شاركت شركات أخرى من خلال وكلاء محليين، وإستفادت رويال بروناي من وجودها المباشر، فأعلنت عن إعادة تسيير رحلتين أسبوعياً إلى ابو ظبي ودبي وجدّه.

وكان من الطبيعي ان تكون هناك مشاركة فعّالة وقوية لـ«طيران الإمارات»، تمثّلت بثلاثة أجنحة: طيران الإمارات، دناتا، مركاتور. وقال رئيس «الإمارات» الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**: «إن دائرة الطيران المدني وطيران الإمارات تسعيان إلى إجتذاب أعداد أوفى من الخطوط الروسية.

كما شاركت الخطوط الجوية السعودية بجناح خاص لإعادة إطلاق برنامج العمرة الميسّرة والذي لاقى نجاحاً بعد التحسينات التي أدخلت عليه. وقال **فاروق عمر الياس** مدير إدارة السياحة في السعودية: «إن هذه البرامج حققت نجاحاً كبيراً خلال العام


جناح قطر


جناح لبنان

الماضي».

اما الخطوط التونسية فوقّعت عقداً مع دائرة الطيران المدني لتسيير رحلات دورية من تونس إلى دبي كما قال **رؤوف بدر الدين** المدير المركزي لمجموعة كليوباترة السياحية. وأوضح انه تمّ عقد إتفاقات مع 100 شركة سياحية محلية وخليجية لترويج منطقة «نفطة» التونسية التي تعتبر من المناطق الجذّابة.

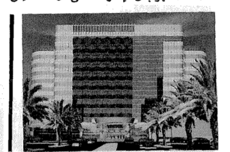
اما «مصر للطيران» فطرحت برامج جديدة للسائحين من الإمارات، مؤكدّة أن لا زيادة على أسعار تذاكر السفر خلال الصيف.

كذلك روّجت «طيران الخليج» العديد من العروض من بينها فتح خط إلى نيبال وصنعاء، وتسيير رحلتين مباشرتين من أبو ظبي إلى الدار البيضاء، فضلاً عن عروض ترويجية للمسافرين إلى لندن وبيروت والقاهرة ولارنكا وتركيا.

وإفتتح الشيخ **أحمد بن سعيد** خلال أيام المعرض، مكتب الخطوط الجوية القطرية الجديد في دبي وهو الأول لشبكة مكاتب الشركة خارج الدوحة. وأكّد **أكبر الباكر** الرئيس التنفيذي لـ«القطرية»، انه تمّ تخصيص مبلغ 400 مليون دولار لتطوير وتحديث الخطوط القطرية خلال السنوات الخمس المقبلة ومن ضمنها زيادة الاسطول من 9 إلى 15 طائرة خلال العامين المقبلين. وأشار **الباكر** إلى أن «القطرية» هي إحدى أسرع الشركات نمواً في المنطقة، وقد زاد عدد الركاب خلال الفصل الأول من العام الحالي بنسبة 59 في المئة مقارنةً بالفترة نفسها من العام السابق.

الفنادق: توسع

إغتنمت فنادق دبي فرصة المعرض لترويج برامجها في فترة الصيف إنطلاقاً من مشاركتها القوية بمفاجآت الصيف، وهو أحدث مهرجان للإمارة تسعى من خلاله إلى



مبنى Le Meridien Mina Seyahi الجديد على شاطئ الجميرا والميناء السياحي



هوليداي إن كراون بلازا – أبو ظبي

تحقيق نسب إشغال جيّدة خلال هذه الفترة.

جناح مجموعة «الإمارات» عرض مشروع «المها» الذي يعدّ أول منتجع سياحي بيئي في الإمارات يجري الإعداد له بنحو 12.5 مليون دولار، ويقام على مساحة 16 مليون متر مربّع، ويتم تخصيص 98 في المئة من المساحة الإجمالية لإقامة محمية طبيعية تمثّل المحور الرئيسي للمنتجع.

كما وقّع الشيخ **أحمد بن سعيد** على عقد إنشاء فندق رويال ميراج بيتش في دبي على شاطئ الجميرا، الذي يضم 253 غرفة وجناحاً وتنتهي أعماله في نيسان/أبريل 1999.

وأشار **ناصر النويس** رئيس مجلس إدارة شركة «روتانا» إلى أن الشركة تركّز على منطقة الخليج بداية ثم الدول العربية، مشيراً إلى مفاوضات مع عدد من المستثمرين في سلطنة عمان وقطر والبحرين والفجيرة لإدارة مجموعة فنادق في تلك المناطق.

ووقّعت مجموعة «هوليداي إن» عقد إدارة لفندق جديد في بر دبي يحمل إسم «هوليداي إن دبي». كما يتوقّع إفتتاح فندق «هوليداي إن داون تاون» دبي في الربع الأول من العام المقبل، وهو يضم 140 غرفة ومطاعم عدة ومركزاً للمؤتمرات. كما تعتزم مجموعة «هوليداي إن» إنشاء 18 فندقاً ومنتجعاً في الإمارات ومصر والسعودية ولبنان وسلطنة عُمان والأردن. وفي لقاء مع **مجدي سمّان** مدير التسويق والمبيعات و**غي شدياق** المدير العام لفندق «كراون بلازا» دبي (هوليداي إن كراون بلازا سابقاً)، أكّد على أهمية «الملتقى» وأشاد بالشركة المنظمة التي إستطاعت بحكم خبرتها أن تجعل من المعرض الحدث السياحي الأهم في المنطقة.

وأعلنت مجموعة ماريوت العالمية عن خطتها التوسعية التي تقضي بإفتتاح 5 فنادق ومنتجعات مع نهاية العام 2000 في السعودية ومصر وأبوظبي والأردن. وأكّد **سمير دقاق** مدير التسويق والمبيعات الدولية لمناطق الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا في «ماريوت»، على الأهمية التي توليها «ماريوت» للمنطقة في إطار برنامج توسعها العالمي، وقد زادت نسبة مبيعاتها إقليمياً بنسبة 42 في المئة في العام 1997.

من جهتها أعلنت مجموعة «شيراتون» عن تقديم عروض خاصة لفصل الصيف لإجتذاب الخليجيين بأعداد كبيرة. كما اعلنت عن خطة لإفتتاح 7 فنادق في المنطقة موزعة بين مصر والسعودية والأردن وباكستان وجنوب أفريقيا.

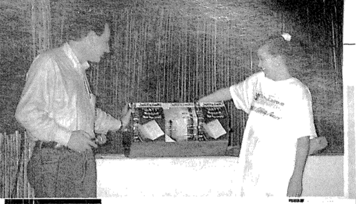
وكشفت مجموعة «مريديان» في الشرق الأوسط عن إجراء توسيعات في فندق مريديان الجميرا ليصل إلى 500 غرفة ومركز للتسوّق. وقد انتهت أعمال المرحلة الأولى من التوسيعات في مريديان أبو ظبي. وتسعى المجموعة لإدارة فندق في الفجيرة يبدأ بناؤه قريباً. ومع حلول العام 2000 سيزيد عدد فنادق «مريديان» بشكل نوعي منها 10 في القاهرة وواحد في الإمارات، إضافةً إلى إثنين في سوريا ولبنان.

أما «حياة ريجينسي» فشاركت كالعادة في «الملتقى»، وتحدّث **أندرو أشمور** مدير



طيران الخليج

جناح رويال كاريبيان



السحب على جوائز الإستمارة وتبدو روز ماري شارب (رويال كاريبيان) – اليمين – والزميل كمال قازان

«الاقتصاد والأعمال»: مشاركة مميزة

للعام الرابع على التوالي كان لـ«الإقتصاد والأعمال» حضور مميز في «الملتقى 98» تمثّل في جناحها الذي إستقطب زواراً وفي عددها الخاص عن «السياحة العربية» الذي ترك أصداء إيجابية نظراً إلى شموليته.

وتزامناً مع الملتقى أجرت «الإقتصاد والأعمال» السحب بالقرعة على إستمارة «السياحة والسفر 1998» خلال حفل عشاء في الصحراء (منطقة حتا)، دعت إليه المجلة ونظمته شركة «نت تورز» المناول الرسمي للمعرض.

حضر الحفل جمع من العارضين ورعاة الإستمارة وهم: رويال كاريبيان والخطوط الجوية البريطانية اللذان قدما رحلة لشخصين إلى جزر الكاريبي، شركة IBM التي قدّمت جهازاً نقالاً Thinkpad 380، فندق حياة ريجنسي دبي الذي قدم غرفة رئاسية لمدة أسبوع.

ومن الجوائز الأخرى كانت إقامة لمدة 3 أيام في جناح فخم في فندق Century Park في لبنان مع عشاء بحري فاخر لشخصين. إيجار سيارة لمدة أسبوع في لبنان تقدمة شركة Prestige، إشتراك لمدة سنتين في «الإقتصاد والأعمال». أما الرابحون فكانوا على النحو التالي:

- جائزة الرويال كاريبيان والخطوط الجوية البريطانية:

عمران رياض المالكي، مؤسسة الحمزة للتجارة، جدّه – المملكة العربية السعودية.

- جائزة IBM

هاني الحسامي، البنك الأهلي التجاري السعودي، بيروت – لبنان

- جائزة الحياة ريجنسي:

صالح عبد الله المسلم، بنك الرياض، الرياض – المملكة العربية السعودية

- جائزة Century Park:

بسام عبد اللطيف عثمان، سفارة فلسطين، الرياض – المملكة العربية السعودية

- جائزة Prestige:

د. نبيل سكر، المكتب الإستشاري السوري للتنمية والإستثمار، دمشق – سوريا

- جائزة «الإقتصاد والأعمال»:

سعد محمد أبو صخر، شركة المقاولات المتحدة المحدودة، الرياض – السعودية.

جناح «الاقتصاد والأعمال»



خلال السحب ويبدو من اليمين: أحمد تاج الدين (المسؤول التنفيذي عن المنتجات العربية في الخطوط الجوية البريطانية، (وقد تحدّث في المناسبة مركّزاً على ستراتيجية بريتش أروايز في تكثيف إهتمامها بالمسافر العربي)، كمال قازان، ماريان سيكيرا (رويال كاريبيان)، روز ماري شارب، ديبي سمرز (إكتشف العالم للتسويق)، الزميلتان رندى أبو زكي وسلام الشوا.

التسويق في المجموعة عن خطط توسّعية في الإمارات.

وفي سياق مشاركة «راديسون ساس» في الملتقى تحدّث **إدوار شعيا** مدير عام الفندق في أبو ظبي عن تطور المفهوم السياحي العائلي في الخليج والفورة الإقتصادية التي تشهدها البلاد، مما أدى إلى بروز سياحة الأعمال وبالتالي إنتشار الشقق المفروشة الفندقية «رزيدانس».

وللسنة الثانية على التوالي شاركت لندن كلوبس (London Clubs) إنترناشونال في «الملتقى»، وهي لاعب أساسي في مجال صناعة الألعاب، وقد إحتفظت بصلات وثيقة مع الشرق الأوسط عموماً ومع دبي خصوصاً، حيث رعت المسابقات لسنوات عدة، وتدير حالياً «كازينو لبنان» مع شركائها مجموعة إبيلا.

وأعلنت شركة «غولدن توليب» العالمية للفنادق عزمها إفتتاح مكتب إقليمي في دبي خلال الأشهر القليلة المقبلة لإدارة نشاطها في الشرق الأوسط الذي يشمل ابو ظبي ودبي وعُمان ومصر وبيروت. وذكر **أمين مكرزل** المدير المنتدب في الشرق الأوسط أن الشركة تُجري مفاوضات مع عدد من الفنادق المحلية لمنح بعضها إسمها التجاري وإدارة البعض الآخر، علماً ان الشركة تدير نحو 380 فندقاً في 60 دولة.

وكالات السفر

وفي مجال وكالات السفر والسياحة لعبت «نت تورز» المناول الرسمي لـ«الملتقى»، دوراً بارزاً في إنجاح فعاليات المعرض وفي توفير خدمات المناولة والحجوزات. وقال رئيس الشركة **عبد الحكيم بدور**: «إستطاعت دبي من خلال «الملتقى 98» إبراز حضورها السياحي وإستقطاب هذا العدد الضخم من صنّاع القرار السياحي والشركات والمهتمين، مما يدل على مركزها القيادي في هذا القطاع».

كما عملت «المغامرات العربية» التي تعنى بإدارة الخدمات السياحية في مجموعة «طيران الإمارات» على ترويج دبي كمركز لسفريات الحوافز. وشهدت خلال السنة الماضية زيادة 40 في المئة في هذا المجال.

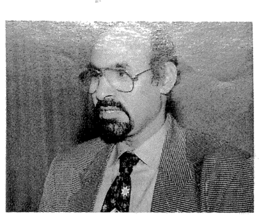
وشاركت «ألفا تورز» كعادتها تحت جناح دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي وأبرمت عقداً مع شركة يابانية لتبادل 300 سائح من اليابان إلى دبي وعلى العكس.

كذلك شاركت شركة «إكتشف العالم للتسويق» ممثلة «رويال كاريبيان» و«يوروب كار» و«بريتش ميدلاند» و«يو أس إيروست» و«أميركا وست إرلدتيز». وقام إيان ستازيكر مدير التسويق العالمي لدى «يوروب كار»، بزيارة المعرض لتأكيد إهتمام الشركة في سوق المنطقة بالنسبة للعقود الخارجية، علماً أنه منذ إستلام شركة «إكتشف العالم للتسويق» حق تمثيلهم إقليمياً بداية هذا العام، زادت نسبة المبيعات 316 في المئة. ومن جهة أخرى وفي حضور ماريان سيكيرا مديرة التسويق والمبيعات العالمية في «رويال كاريبيان» قام فواز القصيبي رئيس الشركة في المنطقة، بتوزيع جوائز «رويال كاريبيان» على شركات السياحة المحلية التي إستطاعت أن تحرز أعلى نسب في المبيعات للعام 97.

وللمرة الأولى شاركت شركة «برنسيس» من خلال ممثلها في المنطقة ATN Middle East السعودية، لتعلن عن أكبر باخرة سياحية في العالم، «غراند برنسيس»، والتي لاقت إقبالاً ملحوظاً من زوار المعرض مسجّلة حجوزات بنسبة عالية.

ومن السعودية أيضاً شاركت الشركة الوطنية للسياحة «سياحية» ووضعت اللبنة الأولى في مجال نشاطها السياحي في منطقة عسير، وهي تمتلك عدداً من المنتجعات.

وهكذا، شكّل «الملتقى» حدثاً سياحياً مميزاً، وأضاف هذا العام نجاحاً فوق نجاح. وأشارت إحصائيات المنظمين أن نسبة الزوار زادت 5،8 في المئة عن العام الماضي وتمثّلت بـ75 في المئة من الإمارات، والباقي من السعودية والكويت إضافةً إلى زوار من روسيا وبريطانيا والهند والأردن. وكما في كل المعارض، عقدت صفقات أو مشاريع صفقات لا تظهر نتائجها مباشرةً، بل تتطلّب بعض الوقت. ■



رئيس «روتانا»، ناصر النويس:

التأشيرة أهم عائق أمام السياحة العربية

يعتقد السيد **ناصر النويس** رئيس شركة روتانا، أن إختيار الكفاءات البشرية هو السر وراء النجاح الذي حققته شركة روتانا خلال الفترة الزمنية القياسية. «فالإنسان» هو محور أي عمل ناجح وهو الإستثمار الحقيقي لأن الموجودات من دون كفاءات بشرية قادرة، إدارتها لا تساوي شيئاً. هذه هي فلسفة **ناصر النويس** في إدارة الأعمال والتي كانت سبباً رئيسياً وراء تحقيقه للنجاح وأحداً تلو الآخر في معظم المناصب التي شغلها في حياته المهنية.

و**النويس** شغل منصب رئيس شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق لسنوات عديدة تمكّن خلالها من تطوير أعمالها على نحو كبير وتحقيق النتائج الإيجابية الباهرة. كما شغل منصب وكيل وزارة المالية يسانده في ذلك خبرته الإقتصادية الطويلة. وهو رجل يحب التحدي وطموحاته لا تعرف الحدود، فقد استطاع ومنذ تسلّمه لشركة روتانا أن يرتقي بها على سلم النجاح إلى النحو الذي وصلت إليه، بحيث أصبح لها فروع في الإمارات ولبنان والبحرين.

وروتانا اليوم التي لا زالت تعتبر فتيةً بل وحديثة العهد، أصبحت واحدة من أقوى شركات الفنادق في الإمارات، وخدماتها تضاهي من حيث الجودة أرقى الشركات العالمية في هذا المجال. ولدى روتانا جدول أعمال حافل بالخطط والمشاريع، فهي قد عقدت العزم على تنفيذ مشروع كل عام وذلك في إطار خطة مدروسة لزيادة عدد الفنادق التابعة لها.

وعن أداء القطاع السياحي في دولة الإمارات العربية المتحدة، يقول **ناصر النويس** أن هذا القطاع قد حقق قفزات نوعية خلال السنوات العشر الماضية، للدرجة التي بلغ معها عدد الغرف الفندقية 15 ألفاً في نهاية العام 1997.

وأعرب عن تفاؤله في حديثه إلى «الإقتصاد والأعمال» إزاء مستقبل السياحة في الوطن العربي خلال الأعوام القليلة المقبلة. وبحسب ما ذكره فإن ثلاثة عوامل رئيسية تضافرت لدعم هذا القطاع الحيوي في البلدان العربية وهي:

1 – إقبال هذه الدول على الإستثمار في المنشآت والمشاريع السياحية.

2 – تبني أنظمة وقوانين جديدة لدعم هذه الإستثمارات.

3 – مبادرة القطاع الخاص في القيام بدور إستثماري فاعل.

السياحة في الإمارات

وعزا **النويس** أسباب نجاح السياحة في الإمارات إلى الدعم والإهتمام من قبل رئيس الدولة **الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان** وكذلك بقية حكام الإمارات وخصوصاً **الشيخ مكتوم بن راشد والشيخ محمد بن راشد آل مكتوم**. وقال أن هذا الإهتمام وما رافقه من تطوير للبنية التحتية وإقامة المنشآت السياحية كان سبباً رئيسياً وراء تطوير هذا القطاع.

ويضيف: «أعتقد ان هناك إمكانية لتطوير المزيد لا سيما في ظل وجود مناطق جميلة «بكر» يمكن تحويلها إلى مناطق سياحية خلابة مثل الجزر في أبو ظبي وإمارة الفجيرة وغيرها».

> **سر نجاح «روتانا» في الكفاءات البشرية**
>
> **معرفتنا بالتقاليد العربية تميّزنا عن سلاسل الفنادق العالمية**

كما يؤكد على أهمية عاملي الأمن والإستقرار واللذين أسهما على نحو فاعل في تطوير السياحة ودعمها إلى جانب إستحداث أساليب جديدة مثل مهرجانات التسوّق والسياحة الصحراوية والرياضات البحرية، والتي إستقطبت بدورها أعداداً كبيرة من السياح.

السياحة العربية

وأعرب رئيس روتانا عن إعتقاده بأن المستقبل أمام السياحة العربية سيكون واعداً، وذلك لزيادة الإقبال على الإستثمار في هذا القطاع الحيوي خلال الأعوام الأخيرة، وما رافق ذلك من قيام الدول العربية بتطوير أنظمتها وقوانينها لتشجيع هذا الإستثمار، وأخيراً الدور النشط الذي يقوم به القطاع الخاص في هذا الإتجاه. ففي مصر يحقق قطاع السياحة تطوراً كبيراً على الرغم من بعض المشاكل السياسية العابرة. وفي لبنان حقق قطاع السياحة قفزات نوعية كبيرة على المستوى العربي من حيث البنية التحتية وارتفاع عدد الفنادق على الرغم من بقايا آثار الحرب.

وربط **النويس** ما بين إزدهار السياحة وإنتعاشها في الوطن العربي والإستقرار والأمن السياسي، وقال أن العاملين الأخيرين هما مطلب مُلح وضروري لجذب السياحة الخارجية، ودعا في الوقت ذاته إلى ضرورة تعزيز السياحة العربية البينية.

معوقات السياحة العربية

وعلى الرغم من التغيرات الإيجابية التي يشهدها قطاع السياحة في الدول العربية والإهتمام المتزايد من قبل حكوماتها، إلا أن الأمر مرتبط بضرورة إزالة المعوقات القائمة، ولعل أبرزها إن لم يكن أهمها على الإطلاق هو تأشيرات السفر كما يقول **النويس**. ويضيف ان تأشيرات السفر تقف حجر عثرة

أمام تطوير السياحة العربية البينية، وتحول دون تطوّرها على النحو الذي يوجد في أوروبا على سبيل المثال.

ويشير إلى أن الكيفية التي يتم معها استقبال السائح العربي منذ وصوله مطار الدولة التي يقصدها يعد مسألة على درجة عالية من حيث الأهمية، معرباً عن أسفه لعدم إيلاء بعض الدول العربية هذا الجانب الإهتمام الكافي. ويقول أن السائح يجب أن يلقى القبول والترحاب نفسهما اللذين يلقاهما في موطنه.

وأشار النويس أيضاً إلى أهمية إقامة المؤتمرات السياحية والمعارض التي تسهم بشكلٍ فاعل في زيادة التعاون بين المستثمرين في الدول العربية وإقامة المزيد من المشاريع الإستثمارية لدعم هذا القطاع.

تجربة روتانا

وفي معرض ردّه عن تقييمه لتجربة شركة روتانا التي استطاعت، وفي غضون فترة قياسية مدتها خمسة أعوام، إدارة أكثر من خمسة عشر فندقاً موزعة ما بين الإمارات ولبنان والبحرين. وقال أن السر وراء النجاح الذي حققته الشركة هو العنصر البشري.

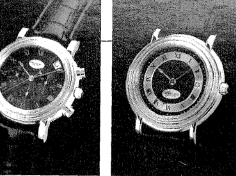
وأوضح رئيس روتانا ان جميع مؤسسي الشركة هم ذوو خبرة وكفاءة في العمل الفندقي سواء محلياً أو عالمياً، إذ تخرّج معظمهم من معاهد مشهورة في هذا المجال.

ويقول ان الخبرة، وبخاصة في العمل الفندقي، «هي مطلب مُلح لإنجاح العمل وهذا كان سبب نجاحنا في منطقة تتسم بالمنافسة الشديدة على الاداء، وتعج بمعظم الشركات العالمية المتخصصة في إدارة الفنادق».

ويؤكد النويس أن إدارة شركة روتانا لفنادقها المختلفة لا تقل من حيث الكفاءة والخدمة عن مثيلاتها التابعة لسلاسل الشركات العالمية، بل وتحظى روتانا بصفة تفاضلية تميّزها وتخصّها وحدها وهي إلمامها بثقافة التقاليد العربية وقدرتها على التعامل معها على نحو أفضل وأكثر تميزاً.

مشاريع مستقبلية

وعن مشاريع روتانا المستقبلية في المنطقة يقول ناصر النويس أن روتانا تخطط لإقامة فندقين أو ثلاثة فنادق خلال العام الحالي. كما تخطط لإقامة مشروع كل عام، وذلك خلال الأعوام الخمسة المقبلة. وأعرب عن أمله أن تتمخض المحادثات التي تجريها الشركة مع العديد من المستثمرين عن نتائج إيجابية، وأن ترى هذه المشروعات طريقها إلى النور في القريب العاجل. ■









Crono   Torus   Ionica

ساعات بارميجياني تدخل أسواق الخليج بقوة

فرام: مجموعة بارميجياني تضم تحفاً نادرة وكفالة 10 سنوات لضمان الجودة

العراقة، الجمال الأخاذ، الدقة المتناهية وروعة التصميم هي أكثر ما يميز ساعات «Parmigiani Fleurier». ومجموعة «بارميجياني» هي جديد عالم الساعات السويسرية ذات السمعة العريقة.

و**بارميجياني** هو واحد من أبرز صانعي الساعات السويسرية على مدار الربع القرن الماضي للدرجة التي لقب معها «بأيدي سويسرا الذهبية»، وحين يوصف شخص ما بهذا اللقب في بلد يتسم بالمنافسة الشديدة في صناعة الساعات، فإن هذا له دلالة واحدة فقط انه من أفضل الصانعين إن لم نقل الأفضل. لكن **بارميجياني** خلال كل هذه الأعوام كان أشبه بالفنان الذي اختار أن يرسم شريطة أن ينتقي لوحاته بعناية فائقة.

عكف **بارميجياني** خلال هذه الفترة على تصنيع الساعات الثمينة والنادرة التي تعد من التحف الفنية الرائعة في عالم الساعات، والتي يقف المرء مندهشاً أمامها لروعتها. غير أن هذه الساعات لم تكن لأشخاص عاديين وإنما للملوك ورؤساء وسلاطين وكبار الشخصيات. فهي مزيج ما بين الدقة والتعقيد البالغ وما بين الأحجار الثمينة، الأمر الذي جعل ثمنها يراوح ما بين المليون والأربعة ملايين دولار.

و**بارميجياني** يختار دوماً طريق التألق لان صناعة الساعة بالنسبة إليه هي أشبه ما يكون بعزف مقطوعة موسيقية عذبة تتجسد فيها أجمل المعاني. وكما هي الموسيقى متناغمة... كانت ساعات بارميجياني متناغمة تجمع ما بين الجودة الداخلية وفخامة المظهر الخارجي. وروعة إنتاجه كانت وراء إلحاح مؤسسة ساندوز Sandoz foundation إلى ضرورة إصدار مجموعة ساعات تحمل اسمه وخصوصاً بعد سنوات الخبرة الطويلة التي أمضاها في تصنيع قلب وميكانيك الساعات.



نهاد فرام

وهكذا بدأ **بارميجياني** في تصنيع مجموعته الخاصة من ساعات اليد للرجال والنساء إلى جانب ساعات المكاتب والساعات الفريدة النادرة التي يتم تصنيعها بناءً على طلبيات خاصة. كما استمر بتجديد الساعات القديمة النادرة التي يعود تاريخها إلى عصر النهضة.

وما تمتاز به مجموعته هو حرفيتها اليدوية قلباً وقالباً، الأمر الذي يتطلب دقة كبيرة ويجعل أسعارها مرتفعة، فأسعارها تبدأ بـ 17 ألف دولار لساعة اليد، أما ساعة المكاتب Table Clock فتبدأ أسعارها بـ 150 ألف دولار.

إلى ذلك، يقول السيد **نهاد فرام** رئيس شركة «ستارتايم الذي تمّ تعيينه ممثلاً إقليمياً لساعات بارميجياني في منطقة الخليج العربي، أن مجموعة بارميجياني كانت محط إعجاب وتقدير من قبل العملاء لأن كل قطعة منها تُعد بحق قطعة فنية نادرة وغير متكررة.

ويضيف فرام: «ولأنها قطع فنية فانها لا تعرض في المحلات التجارية ونقاط البيع، بل يقام لها معارض مصغرة خاصة يدعى لها بعض من أثرياء العالم ومحبي هذا النوع من الساعات».

وتعمل «ستارتايم» حالياً وبشكل حثيث على إدخال ساعات «بارميجياني» إلى أسواق المنطقة وإيجاد السفير المناسب ومتابعة التسويق والترويج.

وجديد «**بارميجياني**» هو «تورس» Torus وهي ساعة يد بقطر 40 ملم أوتوماتيكية تعتبر تحفة فنية لروعة التصميم والتفاصيل الداخلية الدقيقة، وهي متوفرة بالبلاتينيوم 950، والذهب الأصفر والزهري ذو 18 قراطاً، وقاعدتها شفافة بحيث يستطيع المرء رؤية الحركة داخلها.

أما ساعة «إيونيكا» Ionica وهي ساعة يد رجالية بشكل «تونو» Tonneau أوتوماتيكية تعمل بالتدوير اليدوي الذي يخدم لمدة ثمانية أيام، تحتوي على مؤشر للثواني و«أجندة» وهي متوفرة بالبلاتينيوم 950 والذهب الأصفر والزهري ذو 18 قراطاً.

وساعة «كرونو» Crono وهي أيضاً ساعة يد رجالية بقطر 40 ملم، أوتوماتيكية أنيقة جداً وتصميمها يجمع ما بين الدقة والتعقيد تحتوي على ثلاثة مؤشرات داخلية للوقت والتاريخ وقاعدتها شفافة بحيث يمكن ملاحظة الحركة الداخلية فيها، وهي متوفرة بالبلاتينيوم 950 والذهب الأصفر والزهري ذو 18 قراطاً.

وبحسب ما أوضح **فرام** فإن إنتاج «**بارميجياني**» المميز لا يتجاوز الـ 600 ساعة سنوياً، فهو يتعامل مع 60 فنياً يعملون ويصنعون معه الساعات بالطريقة اليدوية الحرفية التقليدية، وينتجون فقط الساعات الميكانيكية التي تعتمد على حركة اليد وتلك التي تدار يدوياً.

ويقدّم **بارميجياني** كفالة على ساعاته مدتها عشرة أعوام، الأمر الذي يشكل تحدياً حقيقياً في عالم الساعات.

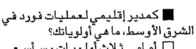
يذكر أن معرض جنيف السنوي للساعات قد وجّه دعوة لـ «برميجياني» للمشاركة. ■

المدير الإقليمي لـ فورد الشرق الأوسط

مارتن: طموحنا في 2006 15 في المئة من السوق

إلتقت «الاقتصاد والأعمال» المدير الإقليمي الجديد لعمليات فورد في الشرق الأوسط روبرت مارتن (Robert Martin)، الذي أوجز خطة الشركة للسنوات العشر المقبلة. وهنا الحوار:

المدير الإقليمي لعمليات فورد في الشرق الأوسط روبرت مارتن (Robert Martin)



■ كمدير إقليمي لعمليات فورد في الشرق الأوسط، ما هي أولوياتك؟

□ أمامي ثلاث أولويات وسأسعى جاهداً للنجاح في كل منها:

1- إكمال العمل الكبير الذي بدأه زملائي منذ العام 1993 (عند افتتاح مكتب فورد الإقليمي في دبي).

2- إثبات وجودنا بفعالية في سوق السيارات الصغيرة والبيك آب وتركيز منجزاتنا في فئة السيارات الكبيرة «كراون فيكتوريا»، «غران ماركي»، والرياضية «اكسبديشن» و«نافيغايتور». وقد اتبعنا منذ بداية السنة سياسة جريئة في تسعير سياراتنا لإنجاح كل سيارة في فئتها حتى السيارات الجديدة (اكسبديشن ونافيغايتور) التي عرضت في أواخر العام الماضي في معرض السيارات في دبي والرياض.

3- زيادة مبيعاتنا وحصتنا من السوق ومساعدة وكلائنا ليصبحوا في وضع أفضل وكسب المزيد من رضا الزبائن.

■ ما هي الخطوات العملية التي ستتبعها في ظل جو المنافسة القائم في المنطقة؟

□ القيام بمبادرات ملموسة مثل تقسيط السيارات بشروط أفضل وخفض أسعار بعض السيارات وخفض أسعار قطع الغيار بهدف إعطاء الزبائن أفضل ما يمكن مقابل ما يدفعونه.

يذكر أن أسعار قطع الغيار قد انخفضت بنسبة 20 في المئة منذ سنتين، وهي أصبحت في مستوى السيارات المنافسة.

كما أننا نؤمّن لزبائننا أوسع اختيار ممكن لأننا نقدم لهم كل أنواع السيارات من الصغيرة إلى الفخمة الكبيرة.

■ ما حصة السوق التي تسعى للحصول عليها؟

□ لدينا خطة لعشر سنوات تهدف للوصول إلى 15 في المئة من السوق في حلول السنة 2006. وقد زادت مبيعاتنا من 4,6 في المئة في العام 1996 إلى 5,7 في المئة في العام 1997.

■ يشهد مكتب فورد الإقليمي في دبي حركة نشطة منذ تأسيسه في العام 1993. فما هي الخطوط العريضة لخطة التوسع؟

□ يلعب مكتب دبي دوراً كبيراً في دعم الوكلاء لحسن تسويق السيارات والحفاظ على رضا الزبائن وتأمين خدمة ما بعد البيع. وهذه كلها عناصر مهمة للتأكد من تحقق خطتنا التوسعية.

وسيتم توسيع المكتب وضم المزيد من الأشخاص إليه لتغطية حاجات سوق متنامية تشمل دول مجلس التعاون الخليجي، لبنان، سوريا، الأردن، مصر، تونس، المغرب والجزائر. كما أننا سنقيم مركزاً للتدريب في المنطقة الحرة في جبل علي ونسعى إلى إقامة مراكز خاصة بنا خارج المدن الكبرى تسهيلاً للزبائن.

■ السيارات المستعملة سوق قائمة بذاتها. فهل أن فورد تجد فرصةً لها في هذا المجال؟

□ بصراحة، نحن نفتقر إلى الخبرة في هذا المجال. لكنني أعتقد أن بيع سيارات مستعملة في حال شبه جديدة من شأنه أن يزيد من عدد زبائن فورد من دون أن يؤثّر في مبيعات السيارات الجديدة.

■ ما هي أقوى أسواقكم في المنطقة وأي خدمات إضافية تقدمونها إلى زبائنكم؟

□ السعودية هي السوق الأكبر. وهي تشكّل مع دول مجلس التعاون الخليجي 70 في المئة من مبيعاتنا في المنطقة.

ونحن نقدم، في كل دول الخليج كفالة 3 سنوات و36 ألف ميل (50 ألف كيلومتر) على كل سياراتنا وشاحناتنا. ■

بيدس للعلاقات العامة في فورد الشرق الأوسط

أعلن روبرت مارتن، المدير المنتدب في فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن تعيين مروان بيدس في منصب مدير العلاقات العامة كدليل على «جدّية فورد في تنمية أعمالها في هذه المنطقة».

وأعرب بيدس عن سعادته للانضمام إلى فريق فورد «في مثل هذه الأوقات المثيرة».

وتوقع مارتن أن يلعب «مروان دوراً كبيراً في تعزيز سمعة فورد التنامية كشركة مصنّعة للسيارات المتينة ذات الجودة العالية».



مروان بيدس، مدير العلاقات العامة الجديد في فورد الشرق الأوسط

إليكم جراند شيروكي
ذات القيمة الحقيقية

طراز جديد وخاص... جيب® جراند شيروكي TSi

لأكثر من سبب، ظلت جيب جراند شيروكي تعني دائماً الصفقة الرابحة.
والآن، يمكنكم الحصول على ميزات أكثر بكثير مع طراز TSi... الذي لن يتكرر أبداً.

إبتداءً من

١٠٩,٠٠٠ ريال

(السعر لا يشمل رسوم اللوحات والتسجيل)

الرجاء الإستفسار عن نظام التأجير المنتهي بالتملك ونظام الإستبدال

جيب®

لا جيب ... إلا جيب

* إستخدم أحزمة الأمان دائماً. وتذكر أن المقعد الخلفي هو أفضل مكان لسلامة الأطفال. جيب هي علامة تجارية مسجّلة لصالح كرايسلر كوربوريشن.

الوكيل العام لسيارات جيب ودودج في المملكة ولسيارات كرايسلر في المنطقة الشرقية:

الشركة العربية المتحدة للسيارات

الفروع

الرياض	(المركز الرئيسي) طريق خريص	تليفون: ٢٣٢٢٢٢٢
الرياض	معرض الشفا - مدخل شارع المعارض	تليفون: ٥٤٩١٤١١ - ٠٥
جدة	طريق المدينة	تليفون: ١٨٢٩٩٦٨
جدة	طريق المطار القديم	تليفون: ١٤٠٣٤٧٠
الدمام	طريق الدمام/الخبر	تليفون: ٨٥٧٩٦٦٦
خميس مشيط	طريق أبها/الخميس	تليفون: ٢٢٣٠٨٨٣
تبوك	الفيصلية - طريق المطار	تليفون: ٤٢٢٦١٥٤

الموزعون

الرياض	مؤسسة البازعي	تليفون: ٢٣٢٦١٧٧
الرياض	سيارات بدران	تليفون: ٤٠٢٨٨٣٢
بريدة	العبس للسيارات	تليفون: ٣٨١٩٤٩٤
الطائف	معرض الأمين	تليفون: ٧٤٩٢١٩٧
جدة	العيتاني للسيارات	تليفون: ١٧١٦٣٢٧
مكة	الجاد للسيارات	تليفون: ٥٣٤٢٢٢١
الهفوف	الكفاح للسيارات	تليفون: ٥٩٢٢٧٠٠
الجبيل	وكالة الجبيل للسيارات	تليفون: ٣٤١٨٥١٠
نجران	مؤسسة المرضمة	تليفون: ٥٤٤١٢٢٩
جيزان	الحكمي للسيارات	تليفون: ٣٢٢٣٧٧٧





باسات في 6 الجديدة في السعودية



تعتبر فولكسواغن بين أول 4 منتجين للسيارات في العالم بعد إنتاجها 2،3 مليون سيارة وتحقيقها 115 مليار مارك ألماني خلال سنة.

وتمكّنت فولكسواغن من مضاعفة مبيعاتها في دول مجلس التعاون الخليجي خلال السنة الماضية، عبر تقديمها تشكيلة واسعة لكل الفئات.

وتتطلّع فولكسواغن في تفاؤل إلى إطلاق سيارة باسات في 6 الجديدة في السعودية، التي تعتبر قمة موديلاتها بعد بولو وغولف الجديدة وأم بي في.

هيونداي: مصنع تجميع في السعودية

شركة هيونداي الكورية للسيارات تدرس إمكانية إنشاء مصنع لتجميع منتجاتها في منطقة الشرق الأوسط، بالتعاون مع شركة محمد يوسف ناغي للسيارات السعودية. وذكر رئيس المؤسسة محمد يوسف ناغي، أن التجميع لا يشمل الحافلات وحسب بل أشياء أخرى.

وكانت مؤسسة ناغي حصلت على حقوق توزيع شاحنات وباصات هيونداي في السعودية.

نتائج مشجعة لـ «فورد»

حقّقت «فورد» خلال الفصل الأول من هذه السنة مبيعات قياسية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وصل مجموعها إلى 35 في المئة أكثر من الفترة ذاتها من العام الماضي.

وكانت سيارة «فورد كراون فيكتوريا» الأكثر مبيعاً، تليها «مركوري غران ماركي». وسجّلت «فورد اسكورت» أكبر رقم لها حتى الآن.

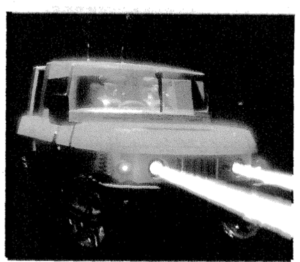
كما عزّزت «أكسبديشن» مركزها كالسيارة الثالثة الأكثر مبيعاً في فورد، ونمت مبيعاتها بنسبة 120 في المئة.

الناغي موزعاً في السعودية لحافلات وشاحنات هيونداي

إحتفلت مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات في مركز جدّه الدولي للمعارض بمناسبة حصولها على حق توزيع حافلات وشاحنات هيونداي الكورية في السوق السعودية، في حضور رئيس شركة هيونداي (بي جي بارك) وجمهور غفير من رجال الأعمال والإعلام.

وفي ردّه على أسئلة الصحافة قال بارك: «رغم الأزمة التي مرّت بها منطقة جنوب شرق آسيا، فإن شركة هيونداي والتي تعتبر من أكبر الشركات في كوريا الجنوبية ما زالت تحقق أرباحاً سنوية بنسبة 20 في المئة، كما أنها إتجهت إلى إتباع سياسة التصدير لتخطّي تلك الصعوبات».

والشركة ملتزمة بتنفيذ عملية الهيكلة والتطوير منذ العام 1995 بصرف نحو مليار دولار على الأبحاث والتطوير، وذلك على الرغم من تراجع المبيعات في السوق المحلية.



تصميم ديفندر المستقبلية

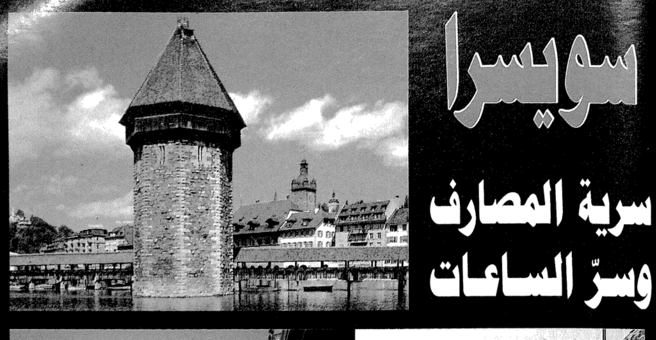
50 سنة لاندروفر والطراز الجديد يحترم البيئة

كان إحتفال لاندروفر البريطانية بالذكرى الخمسين لتأسيسها، مناسبة لكشف النقاب عن أن مصممي الشركة يعملون على تطوير طراز مستقبلي لسيارة ديفندر Defender.

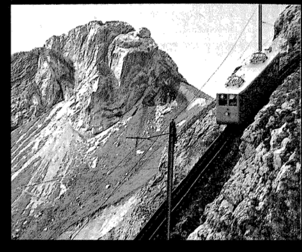
والسيارة الجديدة تحمل سمات لاندروفر وتستخدم مواداً خفيفة الوزن تعكس التحديات البيئية للقرن المقبل من دون أن تؤثر في اداء السيارة وإندفاعها الرباعي.

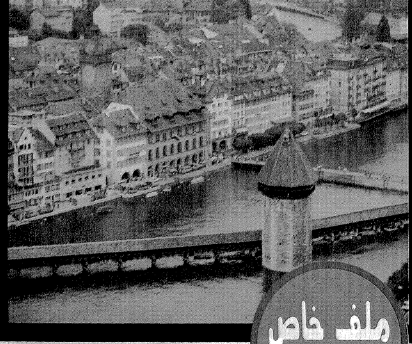
سويسرا

سرية المصارف وسرّ الساعات











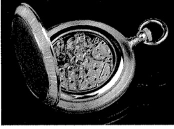
ملف خاص

The Celebration of Time.

Parmigiani Mesure et Art du Temps is situated at Fleurier in the Jura mountains in the canton of Neuchâtel.

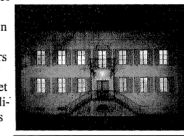
It is there that the master horologist Michel Parmigiani has celebrated time for more than two decades. His creations are pushed to the very limits of perfection.

He is known as *the horologist with hands of gold* because he shapes and engraves the noblest materials, transforming them into exceptional objects which give Time its true dimension again. In the 19th century Fleurier was a thriving centre of watch and clock production, widely known for its *Chinese* watches exported to the Far East. Here Michel Parmigiani has brought together once more the best craftsmen in the horological world: draughtsmen, watchmakers, case makers, engravers, enamellers, repairers and watch restorers.



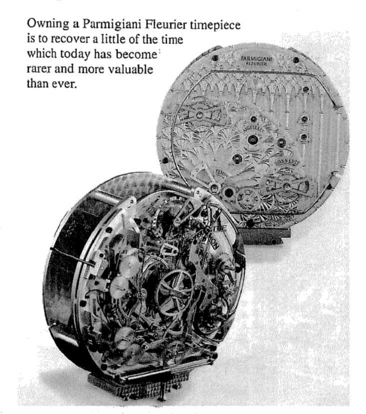
The craftsmen at Parmigiani are goldsmiths as well as skilled technicians. They all use their qualities of dexterity, sensitivity, patience and good taste to confirm the reputation of the *manufacture* as an unrivalled centre of excellence.

There are three sides to Parmigiani Mesure et Art du Temps. These are the restoration of old clocks and watches, the making of bespoke timepieces, and the creation of its own Parmigiani Fleurier Collection. Exclusive and limited in number, this Collection has been eagerly awaited by discerning admirers of art. It consists of wristwatches, pocket watches with complications, table clocks and *objets d'art*.



Indulging in a timepiece from Fleurier is to discover an art of living which combines heritage and tradition with innovation.

Owning a Parmigiani Fleurier timepiece is to recover a little of the time which today has become rarer and more valuable than ever.



Middle East Delegate – Startime Middle East Co.
1405 Arbift Tower Creek Road P.O. Box 15912
Dubai, U.A.E. T +971(4) 288850 F +971(4) 273302


PARMIGIANI
FLEURIER
SWISS MADE

سويسرا
تساؤلات وأجوبة

كثرت التساؤلات في الأعوام الثلاثة الأخيرة حول مستقبل «النموذج السويسري». وراح العديد من المحللين والمراقبين والمدّعين في علم الغيب يبشّرون بأن دور سويسرا التقليدي قد انتهى.

يقولون أن البنية السياسية الداخلية للنظام السويسري لم تعد فاعلة في الزمن الحاضر. نظام الكانتونات الذي يعطي لكل مقاطعة سويسرية (كانتون) هامشاً واسعاً من حرية المبادرة وسن التشريعات وفرض الضرائب... ما زال يساهم في إضعاف الاتحاد الفدرالي الذي يجد نفسه عاجزاً عن المبادرة والتحرّك والتأقلم مع نظام عالمي تحكمه «العولمة» والتكتلات الإقتصادية والسياسية الكبرى.

ويقولون أيضاً أن الديمقراطية المباشرة التي تشكّل صلب النظام السويسري أصبحت عائقاً في وجه التطوّر وحجةً للعجز والامتناع عن التحرّك.

ويقولون أن بقاء سويسرا خارج الاتحاد الأوروبي، وخارج هذه السوق التي تضمّ الآن 15 بلداً خيار أحمق، فالإقتصاد السويسري، رغم أنه ينمو ويزدهر بفضل إمتداداته الاوروبية والدولية لن يقوى في المستقبل على المنافسة وبالتالي، فإن من الافضل لسويسرا أن تتخلّى عن خصوصياتها وأن تلتحق بالركب الأوروبي للإستفادة من حلول زمن العملة الأوروبية الموحّدة.

ثم انهم لا ينسون أن يؤكدوا، أن الخصوصية السويسرية بشأن النظام المالي والبنوك والسرية المصرفية وخدمة ادارة الثروات والأمن والطمأنينة لرأس المال... كل ذلك يؤكدون أنه ولّى الى غير رجعة. فالقوانين المتكاثرة التي تسنّها السلطات المختصة، أخذت بنزع جانب الإغراء الذي يتحلّى به النظام المصرفي - السويسري، وبالتالي فإن الساحة المالية السويسرية ستكون، في المستقبل، كغيرها من الساحات المالية الدولية. المنافسة الشرسة ستؤدي الى تآكل دور سويسرا كوجهة مثالية للأموال الدولية «المهاجرة» التي تبحث عن فرص إستثمارية وعن الاستقرار والتكتم حتى تنمو وتتكاثر.

يقولون كل ذلك، ويضيفون أن الاقتصاد يعاني من الكساد وأن السياحة تتراجع بسبب إرتفاع مستوى المعيشة والغلاء. أما القطاعات الإقتصادية التي جعلت من سويسرا قوة إقتصادية كالصناعات الكيميائية وصناعة الأدوية والأدوات والآلات والميكرو-الكترونيك والساعات والمجوهرات والمنتجات والسلع الفاخرة... فيقولون أنها تتراجع تحت وطأة المنافسة الاوروبية والعالمية. ويضربون البطالة مثلاً على العطل الذي أصاب النظام السويسري.

بإختصار، إنهم يصوّرون سويسرا وكأنها ولجت مرحلة الأفول.

بالطبع، هذا الكلام فيه الكثير من المغالاة والتضخيم ومغايرة الواقع والحقيقة. فإذا كان صحيحاً أن سويسرا تعاني من مشاكل إجتماعية وإقتصادية ومالية، فالصحيح أيضاً انها حالة كل أنظمة وإقتصاديات العالم. البطالة في سويسرا تظل الأضعف مقارنة بما هي عليه في المانيا او فرنسا. النظام المصرفي السويسري ما زال يجتذب الصناعة المصرفية العالمية التي تستمر في التوجّه نحو سويسرا لمعرفتها أهمية هذه الساحة المالية كقطب جذب لأموال العالم. كذلك، فإن تمويل التجارة الدولية يعود في جانب كبير منه الى سويسرا ذات التقليد العريق في هذا النشاط الإقتصادي.

اما النظام السياسي، فإن السويسريين متعلقون به، لأنه الأكثر تلاؤماً مع البنية الديموغرافية والسياسية لهذا البلد الذي يتحدث أربع لغات.

وبإختصار، أيضاً، فإن سويسرا تبدو، في أكثر من معيار، أفضل حالاً من غيرها رغم الحملات الإعلامية التي تتعرض لها وتصوّرها على أنها بلد لا يولي الاخلاق والمناقبية قيمة في ميدان الأعمال والاموال.

يبقى ان نعرف مستقبل العلاقة بين سويسرا والعرب.

سويسرا، بفضل حيادها، لا تلعب دوراً سياسياً في شؤون العالم. لكنها، بسبب ذلك، تستضيف العشرات من المنظمات الدولية، والمنظمات الحكومية وغير الحكومية وتضطلع بدور كبير في حقل المبادرات الانسانية.

وبين سويسرا والعرب قصة طويلة، إذ يرتادونها لأنها بلد سياحي من الدرجة الأولى، ولأن خدماتها الفندقية وتجهيزاتها المادية وإنفتاح شعبها وتسامحه واللغات الكثيرة التي يتكلمها، إضافة الى جمالاتها الطبيعية... كل ذلك يشدّهم اليها، كما تشدّهم نشاطاتها المصرفية ومخازنها الفاخرة ومؤسساتها الإستشفائية ذات الكفاءة العالية.

اذن، هذه العلاقة مرشحة لأن تدوم وتقوى. ولأن سويسرا تهمّ العرب، فـ «الاقتصاد والأعمال» تقدّم لقرائها من رجال الأعمال والمصرفيين وأهل المبادرة والسياح وهواة الإكتشاف والسفر، للسنة الثالثة على التوالي، هذا الملف الذي يتناول بعض المسائل الخاصة بسويسرا والتي تثير إنتباههم. ■

غيوم تتلبد فوق الصناعة المصرفية الخاصة (Private Banking)

هل [illegible] سويسرا موقعها الريادي؟



جنيف – من ميشال أبو نجم

هل تبقى سويسرا قطب الجذب الأول في العالم للثروات المهاجرة الخاصة (offshore) الباحثة عن ملجأ آمن تنمو وتتكاثر في ظلاله بعيداً عن التقلبات السياسية والأزمات الاقتصادية والمالية وحشرية القاضي ورجل الأمن؟ وهل سويسرا اليوم في زمن «العولمة» الاقتصادية والمالية وتنامي أسواق جديدة وقيام ساحات مالية منافسة في سنغافورة وجزر البحر الكاريبي والجزر الأنكلو – سكسونية إضافة إلى لوكسمبورغ وميونيخ ولندن ونيويورك، قادرة على الدفاع عن موقعها والاستمرار في جذب الأموال الباحثة عن فرص استثمارية؟

الواقع إن هذه الأسئلة مطروحة وبالدرجة الأولى على المصارف السويسرية الضالعة في إدارة الثروات الخاصة، ورغم التأكيدات الصادرة من هنا وهناك، إن من المصارف السويسرية الكبرى، أو تلك المتخصصة في إدارة الثروات، وصولاً إلى المصارف «الأجنبية» المتواجدة بقوة في سويسرا، فإن ثمة حالة من الترقّب والتساؤل حول ما يحمله المستقبل لهذا النشاط الاقتصادي الذي تحتل فيه سويسرا موقعاً ريادياً على المستوى العالمي.

التقديرات والأرقام المتوافرة تفيد أن سويسرا تدير حوالي 3000 مليار فرنك سويسري من الثروات الخاصة والمؤسساتية (صناديق التوفير والتعاون والصناديق الاجتماعية وخلافها)، مما يشكل 35 في المئة من قيمة هذه الثروات في العالم. باختصار، فإن الساحة المالية السويسرية، بفضل هذه الأموال المتراكمة التي تتولى مؤسساتها المصرفية، والمؤسسات المتواجدة على أراضيها، إدارتها، تحتل موقعاً متفرداً في هذا النوع من النشاط المصرفي على المستوى الدولي. ولا شك أن الثقافة المصرفية المتوارثة منذ أجيال عدة، وتوافر المناخ القانوني (سرية المصارف) والسياسي (حياد سويسرا واستقرارها) إضافة إلى استقرارها النقدي وقوة الفرنك، كل ذلك يشكل الأوراق الرابحة للمصارف السويسرية في عملية التنافس على الأموال الخاصة والمؤسساتية «المهاجرة» عبر العالم.

التنافس الداخلي

هذه الأموال تصبّ في حسابات وخزائن المصارف السويسرية والمصارف الأجنبية العاملة على أراضيها من مختلف أنحاء العالم. ألا أن الحصة الكبرى تأتيها من أوروبا التي تساهم بما نسبته 35 في المئة من القيمة الإجمالية، تليها مناطق الشرق الأوسط، آسيا وأميركا اللاتينية، بحصص متقاربة تجاور الـ15 في المئة، أما النسبة الباقية (حوالي 20 في المئة)، فإنها تصلها من المناطق المتبقية من العالم.

الواقع أن التنافس على استقطاب الأموال المهاجرة في العالم يتم بالطبع بين الساحات المالية العالمية ولكنه، في ما خص سويسرا، يحصل بين 3 مجموعات مصرفية، تسعى كل منها إلى زيادة حصتها أو، على الأقل، الحفاظ عليها. ويمكن أن نضيف إلى هذا الوجه من وجوه التنافس ميداناً آخر هو التسابق الواضح، بشكلٍ أساسي، بين مدينة

كريدي سويس - (Credit Suisse)

ستراتيجية النموّ في الشرق الأوسط

بنك كريدي سويس أحد أهم المصارف السويسرية على الإطلاق. وبعد عملية الدمج بين UBS وSBC، لم يبقَ في سويسرا سوى مجموعتين كبيرتين: UBS وCredit Suisse. وفي ما خصّ الخدمات المصرفية الخاصة، بلغت ودائع الأفراد التي يديرها بنك كريدي سويس في نهاية العام 97، 385 مليار فرنك سويسري، الأمر الذي يبيّن أهمية هذا المصرف الناشط جداً في الشرق الأوسط والعالم العربي.

«الاقتصاد والأعمال» التقت أوليفيه مايستر Olivier Meystre المنسق لأسواق منطقة الشرق الأوسط في المصرف المذكور.

■ هل ثمة تخوّف لديكم من أن يؤدي اندماج مصرفي UBS وSBC إلى انعكاسات سلبية على نشاطاتكم في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة؟

جنيف، مهد الصناعة المصرفية الخاصة في سويسرا، وبين مدينة زوريخ مركز المال والأعمال والنشاط المصرفي التجاري في الاتحاد السويسري. وحصيلة هذا التشابك بين عوامل خارجية وداخلية، تؤدي إلى ظهور الميزات التي تتفرد بها الساحة السويسرية.

ثمة ثلاث مجموعات رئيسية تستقطب الأساسي من ثروات «الأوف شور» الخاصة والمؤسساتية في سويسرا: المجموعة الأولى تتمثل في المصارف المتخصصة في إدارة الثروات والتي يقتصر نشاطها المالي على هذا الجانب المصرفي الوحيد. المجموعة تنضوي في إطار هيئة اسمها «Swiss Private Bankers Association».

وما يميّز هذه المجموعة، التي تتألف حالياً من 16 مصرفاً، أنها غير ملزمة بنشر ميزانيتها السنوية وفق ما يتيحه لها قانون المصارف، وبالتالي، تصعب عملية حصر الأموال التي تديرها بشكل دقيق. وكل ما يتوافر عنها هو مجموعة من الأرقام التي تختلف من مصدر آخر. غير أن المتعارف عليه أنها تحوز على 7–8 في المئة من الأموال المهاجرة المستثمرة في سويسرا. أما الميزة الأخرى لها فتتمثل في المسؤولية الكبرى التي يتحملها أصحاب هذه المصارف والشركاء فيها، إذ أنه مقابل الحقل الواسع من الصلاحيات التي يتولونها في إدارة الأموال المودعة لديهم بالطريقة الفضلى التي يرونها وبالتوافق مع الزبون، فانهم يلزَمون ثرواتهم وموجوداتهم التجارية والفردية، في حالات الطوارئ، الأمر الذي يبيّن مدى وضخامة مسؤولياتهم.

تتمثل المجموعة الثانية بالمصارف السويسرية الكبرى أي تحديداً Credit Suisse Groupe, Union Bank of Switzerland (UBS) ومقرهما الرئيسي في مدينة زوريخ، وأخيراً (SBC) Swiss Bank Corporation الذي يقع مقره الرئيسي في مدينة بال.

أما المجموعة الثالثة فتتمثل في البنوك الأجنبية العاملة في سويسرا، وحتى تكتمل الصورة لا بدّ من الاشارة الى وجود المئات من الشركات المالية التي تتعاطى هي الأخرى التعامل مع الأموال المهاجرة، وهي بذلك تنشط إلى جانب «الجمعية السويسرية لمديري الثروات» (Association Suisse des Gérants de fortunes) التي تضم، وفق ما يؤكده رئيسها موريس بوديه 210 أعضاء، يتوزعون على غالبية المدن السويسرية.

المصارف السويسرية رائدة

اذا كانت سويسرا تحتل الموقع الأول في العالم في قطاع إدارة الثروات الخاصة، فذلك بالدرجة الأولى، بفضل المصارف العائلية الخاصة التي نشأت فيها منذ ما يزيد على 250 عاماً.

هذه المصارف الخاصة استطاعت بفضل مهاراتها اجتذاب الثروات الأوروبية الكبرى اليها. فمنذ العام 1741 تأسس في مدينة Saint Galle مصرف Wegelin & Co. وهذا البنك ما زال فاعلاً وهو أقدم المنتمين إلى نادي المصارف الخاصة الذي يضم في الوقت الحاضر 16 عضواً، من ذوي الأحجام المختلفة. فإذا كان بنك بيكتيه (Pictet)، يدير ودائع تزيد قيمتها على 76 مليار فرنك سويسري، يليه في ذلك بنك لومبارد أوديه Lombard Odier (70 مليار فرنك) فإن المصارف الأخرى أكثر تواضعاً. وتعكس هذه الحالة أرقام عدد العاملين في هذه المصارف، كما تظهر في الجدول رقم(1).

الواقع أن هذا النادي المغلق يشهد منذ عشرات السنوات نزيفاً في عدد أعضائه بسبب التحولات التي تعيشها الساحة المالية السويسرية. فقبل 50 عاماً، كانت هذه الجمعية تضم 95 مصرفاً متخصصاً في إدارة الثروات الخاصة. وحتى العام 1980، تناقص هذا العدد إلى 22 مصرفاً. وفي الوقت الحاضر، لم يعد في سويسرا سوى 16 مصرفاً خاصاً، ينشطون في هذا الحقل الذي تحتل فيه سويسرا الموقع الريادي الأول في العالم.

وإذا كانت المصارف المتخصصة

□ لا أعتقد أن ثمة تأثير على نوعية نشاطاتنا، إذ أننا سنستمر في تعاملنا مع الزبائن بالشكل الذي كنا نتعامل به في الماضي. صحيح أنه علينا أن نتعامل فجأةً مع مصرف عملاق، لكن عملية الدمج لا تعني أن البنية الجديدة ستضاعف من انتشارها في الخارج أو أنها تزيد من نقاط البيع للزبائن. كان لنا في الماضي منافسان، أما في الوقت الحاضر، فلنا منافس واحد.

■ ما الذي رصده مصرفكم على صعيد التحولات في صناعة الخدمات المصرفية الخاصة؟

□ نحن نواجه في الوقت الحاضر مزيداً من الزبائن الذين ينظرون إلى كلفة الخدمات وإلى مردودية الاستثمارات. وفي رأيي، فإن الذين سيخرجون منتصرين من المنافسة القوية القائمة في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة هم الذين سيظهرون قدرة على الإبداع لجهة المنتجات المالية المعروضة وقدرة على التحكّم بالأسعار، وكذلك التغلّب على عمليات الإغراق (Dumping) التي تشهدها السوق.

وحقيقةً، فإن المنافسة داخلية وخارجية، غير أننا في منافستنا الخارجية مع لندن ولوكسمبورغ مثلاً، علينا توضيح أننا لا نؤدي وإياهم الخدمات نفسها. ما نقدّمه نحن، في إدارة الثروات الخاصة، أصبح شاملاً وعاماً، ولا يتعلّق فقط بالاستثمارات. وإذا كان صحيحاً أن لندن أكثر نشاطاً في إدارة الأموال المؤسساتية، فإن سويسرا تبقى متفوّقة في الخدمات الخاصة بالأفراد.

■ ماذا يمثل الشرق الأوسط بالنسبة إليكم من جهة حجم الودائع الواردة منه؟

□ إن قيمة ودائع الشرق الأوسط من قيمة الودائع العامة في الخدمات الخاصة تشكّل نسبة متواضعة. ولا نخفيكم أننا نرغب في التوسع في هذه المنطقة وأعتقد أن ثمة فرصاً حقيقية للنمو.

■ ما الذي تغيّر في هذه السوق على مدى السنوات الأخيرة؟

□ إننا نتعاطى مع الجيل الثاني من أصحاب رؤوس الأموال. وهؤلاء بعكس سابقيهم لم يعودوا يكتفون بالإيداعات المالية، إنهم يريدون منتجات مالية أكثر فأكثر تعقيداً وأكثر فأكثر مردودية.

ثمة عامل آخر في هذه السوق ويتمثل في توافر الفرص الاستثمارية محلياً. وبشكل من الأشكال، هذا التحوّل هو تحدٍ إضافي بالنسبة إلينا. الاستثمار في البورصات المحلية يقوى يوماً بعد يوم، الأمر الذي يعني أن علينا أن نبذل مزيداً من الجهد لإقناع الزبون بالتعاون معنا.

■ كيف تصفون حركة الودائع من الشرق الأوسط في مصرفكم؟

□ النمو ثابت منذ العام 1991، إذا اعتبرنا الأرقام خارج آثار السوق. وهذا في رأيي عائد لحضورنا القوي في السوق ولسمعتنا الطيبة، إضافةً إلى النشاط المتميز والأداء المرتفع الذي يتميّز به ممثلونا في هذه المنطقة.

■ ما رأيك بجدلية أون شور وأوف شور وما مدى انعكاسها على نشاط Credit Suisse؟

□ هذا واقع قائم، ولو اتخذنا من مصر مثلاً، لأمكن القول أن ما يحصل في هذه السوق الناشئة من فرص استثمارية إن في البورصة أو في المشاريع الصناعية أو الخدمات سيؤدي إلى نشوء ثروات في مرحلة لاحقة، وهذه الثروات الجديدة ربما نستفيد منها بدورنا. وما يحصل في مصر، يحصل مثله في لبنان أو في أسواق محلية أخرى. أما في منطقة الخليج، فإن إمارة دبي تبدو أكثر فأكثر على أنها موقع يجب التواجد فيه إذ أن تكاثر الثروة فيها ليس فقط وليد عائدات النفط بل بفضل تطور دبي كمركز تجاري إقليمي.



في إدارة الثروات الخاصة تتناقص عدداً، فلأن الساحة المالية السويسرية تشهد تحولات حقيقية، مما يدفع بهذه المصارف الى التأقلم مع المعطيات الجديدة. وتتمثل الظاهرة الأولى في عمليات الدمج. فالمصرفان Darier و Hentsch اندمجا معاً، ليشكلا مصرفاً واحداً يحتل موقعاً وسطياً بين البنوك المتخصصة في إدارة الثروات. مقابل ذلك، فإن بنك Vontobel وضع يده على بنك Tardy في جنيف. ومن جهته، فإن بنك Julius Baer Gruppe (زوريخ) سيطر على المصرف الوحيد العامل في ادارة الثروات والواقع في وسط سويسرا، وهو بنك Flack & Co. أما بنك Ferrier Lullin & Co، فقد فضل الانضمام الى المجموعة المصرفية الضخمة SBC. واذا كان بنك Julius Baer لا يظهر بين أعضاء نادي المصارف الخاصة الناشطة في حقل الـ Private Banking، فلذلك لأنه إنسحب منه منذ سنوات عدة مفضلاً طرح جانباً من أسهمه في البورصة، ومحتذياً بذلك حذو Vontobel. وفي أي حال، فإن بنك Julius Baer يتنافس على الموقع الأول بين هذه المصارف لجهة حجم الودائع والثروات التي يديرها.

الموقع العالمي الأول

لا يعني تناقص المصارف المتخصصة أن هذا النوع من النشاط المصرفي في سويسرا يعاني من أزمة حادة أو أنه على طريق الزوال. فالأرقام المتوافرة تفيد أن نشاطات Private Banking لا زالت تتمتع بقدر هائل من الجاذبية بفضل مردوديتها العالية. وعلى سبيل المثال فإن مجموعة UBS حققت في هذا القطاع أرباحاً صافية العام 1996 بلغت 1،6 مليار فرنك سويسري، تليها مجموعة كريدي سويس التي بلغت أرباحها للفترة عينها 1،4 مليار فرنك. أما البنك الثالث الكبير SBC، فإن صافي أرباحه وصل الى 1،3 مليار فرنك.

هذه المبالغ المرتفعة جداً تفسّر

جدول رقم (١)

المصارف السويسرية

اسم المصرف	تاريخ انشائه	مقره	عدد العاملين فيه
Wegelin & Co.	1741	St Gallen	49
Rahn & Bodmer	1750	Zurich	141
Landolt & Co.	1780	Lausanne	24
La Roche & Co.	1787	Basle	78
Darier Hentsch	1796	Geneva	391
Lombard Odier	1798	Geneva	813
Pictet & Co.	1805	Geneva	958
Mirabaud & Co.	1819	Geneva	110
Bank Sarasin	1841	Basle	397
Bordier & Co.	1844	Geneva	85
Gonet & Co.	1845	Geneva	24
Mourgue d'Algue	1869	Geneva	17
Hentsch Chollet	1882	Lausanne	27
E. Gutzwiller	1886	Basle	44
Baumann & Co.	1920	Basle	48
Hottinger & Co.	1968	Zurich	39

المصدر: Swiss Private Bankers Association

سبب الازدحام الذي يمكن ملاحظته في ما خص ادارة الثروات في سويسرا. فالمصارف الكبرى الثلاثة السويسرية (التي أصبحت حالياً اثنتين بعد عملية الدمج بين (UBS) و(SBC) تستقطع لوحدها ما نسبته 52،4 في المئة من الأموال المستثمرة في قطاع الـ Private Banking. وقد توصلت هذه المصارف الى هذه النتائج المرتفعة بفضل الشبكة الكثيفة من المصارف المتخصصة أو الفروع التي أنشأتها والتي جعلتها قادرة، إن في سويسرا أو في الخارج على احتلال الموقع الأول في العالم، في هذا النوع من النشاط. ففي سويسرا نفسها أطلقت مجموعة كريدي سويس ثلاثة مصارف متخصصة هي: Clariden Bank, Bank Hofmann وBank Len. واذا كانت مجموعة UBS (في صيغتها القديمة) قد استندت على بنك Cantrade، فإن مجموعة SBC كانت الأفعل في توسيع شبكة بنوكها الخاصة التي تشمل خمسة مصارف هي: Armand von Ernest (في مدينة بيرن)، Adler & Co (زوريخ)، Bank Ehinger (بال)، بالاضافة الى Ferrier Lullin و Standard Charterd's.

يبدو واضحاً أن الخطر الذي يهدد المصارف المتخصصة في ادارة الثروات يأتي بالدرجة الأولى من المصارف السويسرية الكبرى التي تحتل الموقع الأول في جميع النشاطات المصرفية في البلاد. فهذه المصارف، بفضل انتشارها الواسع في الداخل والخارج وبفضل سمعتها العالمية وقدرتها على ايجاد حركية (Synergy) بين نشاطاتها المصرفية التجارية والشعبية (Retail) وفي ميدان الأعمال (Business) استطاعت أن تجمع، في الوقت عينه، بين السمعة السويسرية المتميزة القائمة على تقليد عريق وبين تأقلمها مع الخصائص الراهنة للأسواق المالية الدولية وظهور ثروات جديدة ومتطلبات مختلفة، عما كان سائداً في الصناعة المصرفية الخاصة قبل عقدين أو أكثر من الزمن.

هذه المؤهلات جعلت المصارف السويسرية الكبرى تحتل الموقع الأول في العالم في قطاع ادارة الثروات. (راجع الجدول رقم 2)

المصارف السويسرية والمصارف الأجنبية

التنافس بين المصارف السويسرية والمصارف الأجنبية (التي هي في الحقيقة بنوك سويسرية، خاضعة للقوانين المحلية، إلا أنها تقع بأيدي مصالح أجنبية) يتركز في الدرجة الأولى على عملية استدرار الأموال الخاصة المهاجرة. وإذا كانت البنوك السويسرية الرئيسية تستقطع حصة تصل إلى 52 في المئة من الأموال الموكلة إدارتها إلى قطاع الخدمات المصرفية الخاصة، فإن المصارف الأجنبية تحظى بما نسبته 20 في المئة من هذه الأموال، أي أنها تشكل المجموعة الثانية الأهم العاملة في هذا القطاع. يذكر ان المصارف الأجنبية لا تشكل سوى 10 في المئة من الميزانية المصرفية للبنوك العاملة في سويسرا، غير أن حصتها من نشاطات الـ Private Banking هي ضعف هذه النسبة، الأمر الذي يبين تركيزها الشديد على هذا الجانب من الخدمات.

قبل عشرة أعوام كانت سويسرا تستضيف 125 مصرفاً أجنبياً، في حين أن المصارف السويسرية المحلية كانت تصل إلى حوالي 500 مصرف.



Feel
the secret glow.

7, PLACE DU BOURG-DE-FOUR, 1204 GENÈVE

وفي الوقت الراهن، ارتفع عدد البنوك الأجنبية إلى 157 مصرفاً، في حين انخفض عدد المصارف السويسرية إلى النصف. والأرجح أن تستمر هذه الحركة في الاتجاه عينه، بالنظر إلى عمليات الدمج والشراء التي تحصل داخل القطاع المصرفي السويسري، وبالنظر إلى استمرار التسهيلات الواسعة التي ما تزال سويسرا تقدّمها في ميدان العمل المصرفي واستمرار الدور المتميز لسويسرا «كملجأ» للثروات المهاجرة.

والواقع أن المصارف السويسرية المتخصصة في ادارة الثروات ربما تعاني من تطور أنشطة المصارف الأجنبية أكثر من معاناتها من المصارف الكبرى. فالبنوك الأجنبية تجمع، في الوقت عينه، ميزتين اثنتين: فهي من جهة تستفيد من المناخ العام ومن التسهيلات والضمانات التي توفرها الساحة المالية السويسرية، وهي بذلك تقوم على قدم المساواة مع المصارف السويسرية، وهي من جهة أخرى تستفيد من طبيعتها الدولية ومن علاقاتها العضوية والطبيعية مع موارد الثروات العالمية التي تصب في سويسرا. فالمصارف الأميركية في سويسرا مرتبطة أكثر من غيرها بروؤس الأموال الأميركية، والأمر نفسه يصح على المصارف اليابانية (في خصوص الثروات الوافدة من شرق آسيا) أو المصارف العربية، في ما يتناول رؤوس الأموال العربية المستثمرة انطلاقاً من الساحة السويسرية.

هذا المعطى له ما يدعمه على المستوى الاحصائي. ذلك ان تفحص طبيعة الزبائن الذين يتعاملون مع المصارف الأجنبية تبين أن هذه الأخيرة تركّز نشاطها على الأجانب منهم، أي الذين تسجل اقاماتهم على أنها خارج الأراضي السويسرية.

وتبلغ نسبة هؤلاء 84،6 في المئة، في حين أن النسبة نفسها، في المصارف السويسرية إن الكبيرة منها أو المتخصصة، تهبط إلى 42،8 في المئة. وبكلام آخر، فإن المصارف الأجنبية لا تختار المدن السويسرية من زوريخ، إلى جنيف، بال أو لوغانو لمنافسة البنوك السويسرية في عقر دارهـا، ولاجتذاب الزبائن السويسريين. غرضها الحقيقي والواقعي هو الاستفادة من الخصائص المتميزة التي تدفع الساحة المالية السويسرية للحصول على حصتها من قالب الحلوى المالي.

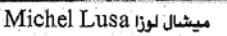
ووفق رئيس «جمعية البنوك الأجنبية» في سويسرا كلوديو جنرالي (Claudio Generali)، فإن الأرباح الصافية التي حققتها هذه المصارف العام الماضي تجاوزت المليار فرنك سويسري، مما يعني أنها حققت نمواً يصل إلى 30 في المئة قياساً للعام الذي سبقه. فضلاً عن ذلك، يؤكد جنرالي أن البنوك الأجنبية تمسك بحوالي 50 في المئة من الأموال المهاجرة المستثمرة كودائع مالية، بعملات مختلفة (Avoirs Fiduciaires).

إذا كانت المصارف السويسرية المتخصصة في إدارة الثروات ما زالت قادرة على إثبات نفسها في سوق التنافس على الأموال المهاجرة، فلأن عدداً منها فرض نفسه بقوة منذ فترات طويلة مثل لومبار أوديه، بيكته وغيرها. فهؤلاء يشكلون العمود الفقري بفضل حجم الودائع الموكلة إليهم، وخصوصاً بفضل تواجدهم في الساحات المالية الدولية، حيث تصنع الثروات. فضلاً عن ذلك، فإنهم أثبتوا

UBS
عملاق المصارف السويسرية

في الثامن من كانون الأول /ديسمبر الماضي، أعلنت في سويسرا ولادة مصرف جديد أسمه United Bank of Switzerland (UBS)،هو حصيلة الدمج بين مصرفين كبيرين SBC و UBS. هذه الولادة أدّت إلى شبه هزّة أرضية في الصناعة المصرفية السويسرية والأوروبية. فالمجموعة الجديدة تحتلّ المرتبة الأولى، عالمياً، في قطاع إدارة الثروات، حيث يبلغ حجم الأموال التي تتولى إدارتها 1520 مليار فرنك سويسري. ميزانية البنك الجديد تقل قليلاً عن 600 مليار دولار، في حين أن رسملته السوقية تصل إلى 85 مليار فرنك، تدعمها أموال خاصة بحدود 38 مليار فرنك. وباختصار، فالمصرف الجديد الذي يستخدم عبر العالم 56 ألف موظف، ينوي أن يحقّق في العام 2002 أرباحاً تراوح ما بين 10 و11 مليار فرنك، القسم الأكبر منها سيأتي من قطاع إدارة الخدمات الخاصة. وبالنظر إلى الموقع الذي يحتلّه بنك UBS، ولحضوره القوي في إدارة أموال «أوف شور» العربية، فقد التقت الإقتصاد والأعمال في جنيف ميشال لوزا Michel Lusa، مسؤول قطاع إدارة الثروات في بنك UBS في جنيف، والذي سيشرف، وفق الصيغة الجديدة للبنك على سوق الشرق الأوسط وافريقيا.




ميشال لوزا Michel Lusa

■ ما هي برأيك أهم التحولات والاتجاهات في الصناعة المصرفية الخاصة (Private Banking) وما هي تأثيراتها على الموقع الذي تحتله سويسرا في هذا القطاع وامتداداً، على المصارف السويسرية نفسها؟

□ الاتجاه الأول في رأيي، يتمثل في أن امكانيات نمو وتطور الأنشطة في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة «on shore» هي في الوقت الراهن أقوى من امكانيات التطور في خدمات «off shore» هذا في رأيي سبب رئيسي سيكون من شأنه أن يدفع البنوك السويسرية وغير السويسرية الفاعلة في هذه الأنشطة إلى تطوير حضورها الجغرافي في الساحات المالية. الأسباب معروفة وتتمثل في أن الخصائص التي جعلت من سويسرا وجهة مثالية لرؤوس الأموال «off shore» تتواجد في الوقت الحاضر في عدد من الأسواق المالية الأخرى. فضلاً عن ذلك فان ثمة فرصاً متكاثرة أمام المستثمر. وهذه الفرص متاحة له حيث هو موجود. وخلاصتي أنه اذا كانت سويسرا ستستمّر الوجهة اتي تحظى بالنجاح الأكبر في ما خص حركة الأموال off shore، فإن ما أسميه Domestic Private Banking له مستقبل واعد.

■ ما تأثير ذلك على أنشطتكم؟

□ نحن نريد أن نشارك في هذه النهضة ونريد تأكيد حضورنا في هذه الأسواق لجهة مدّ نشاطاتنا في قطاع الخدمات الخاصة. لقد قمنا بفتح فروع لهذا القطاع في إيطاليا، كما قمنا بشراء مصرف متخصص اسمه SMH في ألمانيا. ولدينا مشاريع عدة في دول أخرى.

■ ما هي التحولات الأخرى المهمة؟

□ ثمة تحول في نوعية الخدمات التي يقدمها هذا القطاع المصرفي إلى

قدرتهم على التكيف وعلى الاستثمار في التجهيزات التقنية وفي برامج بالغة التعقيد تتناول قطاع الـ (Information Technology) وكذلك فإنهم أولوا مسألة العنصر الإنساني ما تستحقه من اهتمام. وهكذا، ففي المعركة القائمة بين المجموعات الثلاث، يلعب كل طرف أوراقه الرابحة: المصارف المتخصصة تركز على خبراتها المتراكمة، وعلى التقليد والثقافة المصرفية اللتين يطبعانها وخصوصاً على العلاقة الشخصية التي تستطيع أن تنسجها مع الزبون. أما المصارف الكبرى، فإنها تسلط الضوء على حجمها ومتانتها المالية وعلى عامل الثقة الذي توفره للزبون، إضافة إلى ميزاتها الأخرى المتأتية من معرفتها الجيدة للأسواق العالمية وقدرتها على عرض منتجاتها المالية الاستثمارية المختلفة التي من شأنها إرضاء الزبون. يبقى أن المصارف الأجنبية تقدم نفسها على أنها قادرة على الجمع بين ميزات الفئتين السابقتين، وتضيف إليها العامل الشخصي المتأتي عن قدرتها على تفهم نفسية وحاجات الزبون الذي يرسو لديها.

هذه المنافسة حقيقية. ألا أن ما يميز هذا القطاع المصرفي في سويسرا أن لكل لاعب فيه حصته وفسحة من الحرية والمناورة تؤهله للتحرك، فضلاً عن توافر بؤر متخصصة يمكن التركيز عليها. ورغم الوزن الهائل الذي تتمتع به المصارف الكبرى، فإن الذين التقيناهم من المصرفيين من القطاعات الثلاثة، يجمعون على أن المنافسة مفتوحة.

الصناعة المصرفية الخاصة

إذا كان التنافس شديداً على قالب الحلوى الذي تشكله الأموال الخاصة المهاجرة: فإن الدراسات تتوقع أن يتواصل نمو هذه السوق بنسبة 10 في المئة حتى العام 2000. ووفق دراسة أعدها الدكتور شير ينبيك، من جامعة بال، فإن معدل النمو الوسطي ما بين 1986 و1996 كان بحدود 9 في المئة. وتتمايز المناطق الجغرافية في العالم في معدلات النمو المتوقع: فالمرتبة الأولى تحتلها آسيا بمعدل وسطي قدره 14،9 في المئة، تليها أوروبا 9،2 في المئة ثم أميركا الشمالية 7،2 في المئة. ووفق دراسة أخرى صادرة عن مؤسسة Price Waterhouse، 97/96، بعنوان: «تحقيق حول النشاطات المصرفية الخاصة في أوروبا» (European Private Banking Survey)، وهي تقوم على تحليل آراء وتقويمات مسؤولين رئيسيين في 116 مصرفاً فاعلاً في هذا القطاع المالي، فإن دول الاتحاد الأوروبي تشكل المصدر الأول لزيادة الثروة في العالم، تليها الدول الأوروبية غير المنتمية إلى الاتحاد ثم الشرق الأقصى وأميركا اللاتينية. أما الشرق الأوسط فانه يحتل الموقع الخامس. والتقديرات المقبولة عموماً تفيد أن الأفراد الذين يمسكون بثروات خاصة نقدية تزيد على نصف مليون دولار أميركي، يتحكمون بمبالغ اجمالية تراوح ما بين 17 و20 الف مليار دولار، حصة أوروبا منها تزيد على خمسة آلاف مليار دولار.

حتى الآن، استحوذت سويسرا على حصة الأسد من الأموال التي يتولى إدارتها قطاع الخدمات المصرفية الخاصة. ففي دراسة صادرة عن تشايز مانهاتن بنك يتبين

الزبون. في الماضي كانت خدمة الزبون تنحصر في إدارة الثروة وفي تقديم المشورة في مسائل الاستثمارات. في الوقت الحاضر، اتسعت دائرة الخدمات لتشمل إضافة إلى ما سبق ذكره، خدمات قانونية ومالية وأخرى تتعلق بتأسيس الشركات أو الإرث. وباختصار فإن دورنا يتناول مجموع ما يتعلق بإدارة ما يسمى بالإنكليزية «The wealth». بالطبع، التوجه الجديد يتطلب من البنك أن يكون قادراً على تقديم المشورة في هذه المجالات الواسعة، مما يعني مزيداً من الحاجة إلى قانونيين واستشاريين ومحللين ماليين قادرين على التعامل مع أنظمة ضريبية وقانونية مختلفة وأسواق مالية متنوعة.

■ لكن هل من تطور رئيسي في متطلبات الزبون لجهة الاستثمارات؟

□ بالطبع، الزبون اليوم يريد في الوقت عينه نوعية الخدمة وكفاءة الاستثمارات. هو أكثر اطلاعاً وبالتالي أقدر على المقارنة بين الأسواق المالية المختلفة. الصحافة المالية تنير الزبون حول المنتجات المالية الجديدة في الساحات المالية والبورصات، الأمر الذي يجعل من المردودية عاملاً مهماً في جذب الاستثمارات الجديدة. ولا شك أن المصارف غير القادرة على التكيّف مع المعطى الجديد ستعاني من المنافسة الحادة.

■ لكن ما الذي يبقى لسويسرا من ميزات قادرة على جذب الزبون؟

□ ان البنوك السويسرية العاملة في إدارة الثروات لها من الميزات العالية والكفاءات التي لا حاجة لإثباتها، وبالتالي فإنها إذا عرفت التكيّف، فإن مستقبلها في هذه الصناعة المصرفية مضمون. الأمر المهم في رأيي هو القدرة على التواجد في الأسواق الدولية. نحن مثلاً في بريطانيا بنك بريطاني، ولكننا نتمتع، الى جانب ذلك، بالمهارات والخبرات التي تراكمت منذ أجيال وكانت في أساس قيام صورتنا وسمعتنا، كمؤسسة فاعلة في قطاع الخدمات الخاصة. وأريد أن أميز بين الخدمات المصرفية الخاصة وبين سويسرا كساحة مالية. وفي ما خص هذه الأخيرة، لا شك أنها لم تعد تجذب الزبائن بالقدر الذي كانت تجذبهم في الماضي، عندما كنا شبه وحيدين في الساحة.

■ هل ثمة من تحولات أساسية في تدفق الأموال العربية «المهاجرة» إلى سويسرا، وفي أي اتجاه؟ وهل من تغير في صورة المستثمر؟

□ لا أرى حقيقة تحولات جذرية بالنسبة للعالم العربي والشرق الأوسط. فزبائن المنطقة مازالوا يتجهون الى الاستثمارات بالدولار وهم بشكل عام يتسمون بالمحافظة، أي بالبحث عن أمن رأس المال والاستثمار على المديين القصير والمتوسط.

غير أن وصول جيل جديد من المستثمرين الذين أجروا دروسهم في بريطانيا أو الولايات المتحدة الأميركية ينعكس على اتجاهاتهم الاستثمارية، بحيث أنهم يتجهون أكثر فأكثر نحو سوقي لندن ونيويورك.

■ ثمة من يؤكد وجود تباطوء في التدفق الرأسمالي العربي الخاص بإتجاه سويسرا؟

□ علينا أن نلاحظ أولاً أن ثمة مزيداً من الاستثمارات التي تحصل محلياً، في قطاعات النفط والطاقة، وأخرى بسبب الخصخصة، إضافة إلى وجود مصارف محلية تطور نشاطاتها في قطاع الخدمات الخاصة. يضاف إلى ذلك ما أشرت إليه من تنويع وجهات الأموال، نحو أسواق أخرى، وكل ذلك يجعلنا نلاحظ أن التدفقات الرأسمالية لم تعد بالقوة نفسها كما في الماضي.

■ ما هو أثر بنيتكم الجديدة على قطاع الخدمات الخاصة؟

□ بالطبع، عملية الدمج جعلت منا عملاقاً في القطاع المذكور. ولا يمكن لهذا التطور إلا أن يكون له تأثيره على البنوك المتخصصة في إدارة الثروات. وفي أي حال، أقله في سويسرا، فإن هذه الأخيرة تستفيد من قربها من الزبون ومن صورتها الإيجابية.

أما بخصوص زبائننا العالميين، فإن عملية الدمج تمّت ايجابياً. فهولاء يطلبون خدمات شاملة ونحن الأقدر على تلبية مطالبهم، اضافة الى ما تضمنه لهم من عامل ثقة بفضل حضورنا وقوتنا. وفي أي حال، فإن البنوك الخاصة إما أن تطور نفسها حتى تكون قادرة على المنافسة وإما أنها ستؤول إلى اتباع سياسة الاستهداف والتخصص (Politique de la niche)، بلعب ورقة العلاقة الشخصية ونوعية الخدمات والتركيز على قطاعات معينة دون غيرها.

أن حصة البنوك السويسرية والعاملة في سويسرا تبلغ 35 في المئة، أي أنها تتخطى مجتمعة حصص المصارف في بريطانيا (15 في المئة) والولايات المتحدة الأميركية (12 في المئة) ودوقية لوكسمبورغ (6 في المئة). وترسو الأموال المهاجرة بنسبة 10 في المئة في دول جزر البحر الكاريبي، وبنسبة 6 في المئة في الجزر الأنكلو– سكسونية (جيرسي، غيرنسي وغيرهما). أما هونغ– كونغ، فان حصتها لا تتعدى 5 في المئة، في حين أن النسبة الباقية (حوالي 11 في المئة) تتوزع على ساحات مالية عالمية أخرى (سنغافورة، طوكيو، دبلن.).

يبدو أن التحدي الحقيقي المطروح على البنوك السويسرية يتمثل في كيفية محافظتها على الموقع الريادي في قطاع الخدمات الخاصة، الذي استطاعت التحكم به منذ أجيال بفضل الخصائص الأساسية التي تتميز بها الساحة المالية السويسرية والمتمثلة بالاستقرار السياسي والمالي والخبرات المتراكمة والسرية المصرفية. والحال، أن سويسرا كوجهة متميزة للثروات المهاجرة في العالم، لم تعد وحدها الساحة المالية التي توفر للزبون هذا النوع من الخدمات. فضلاً عن ذلك، فان قيام مواطن جديدة للثروات في العالم وظهور جيل جديد من المستثمرين أكثر تطلباً وضع المصارف في سويسرا في وضعية شديدة التنافس. فالساحات المالية في بحر الكاريبي وهونغ– كونغ والجزر الأنكلو–سكسونية تحاول الاستفادة من التحولات الحقيقية في هذا النوع من النشاط المصرفي لتسرق من سويسرا بعض زبائنها.

الواقع أن الساحات المالية المنافسة لسويسرا تستفيد موضوعياً من الضجة التي تثار حول البنوك السويسرية، منذ مدة، وتتعلق بالأموال اليهودية التي أودعت قبيل وابان الحرب العالمية الثانية في الخزائن السويسرية. وهي تستفيد ايضاً من الضجة المشابهة المتعلقة بالذهب النازي وتعاطي المصارف

الجدول (2)

المصارف السويسرية الأولى عالمياً في ادارة الثروات

اسم البنك	قيمة ودائع الأفراد تحت الادارة (مليار فرنك)	الموقع العالمي
مجموعة UBS (الجديدة)	720	1
كريدي سويس	385	2
مجموعة دوتش بنك	200	3
مجموعة تشايس مانهاتن بنك	190	4
مجموعة Citicorp	140	5

المصدر: «Bilanz»، نيسان/ابريل 1998

• الأرقام تخص العام 1996

• ودائع مجموعة تشايس تشمل الودائع الخاصة والودائع المؤسساتية

السويسرية معه. ومعروف أن تحريك هذه القضايا انطلق من الولايات المتحدة الأميركية، في حين أن الصحافة المالية الأنكلو– سكسونية هي التي تخوض نوعاً من الحرب الإعلامية على سويسرا ومصارفها.

هذه الحملة لم تتوقف رغم العناصر والأجوبة التي قدمتها سويسرا. غير أن ما يضاعف من أثر هذه الحملة أنها تتداخل مع حملات أخرى حول استخدام المصارف السويسرية والسرية المصرفية فيها في عمليات غسل الأموال المتأتية عن طريق المافيات أو تهريب المخدرات. ويمثل القانون الفيدرالي، الذي أصبح نافذاً في الأول من نيسان/ابريل الماضي جواباً على هذه الحملات، اذ أنه يلزم المصرفي تحت طائلة الملاحقة القانونية، بالإخبار عن زبون يشك في مصدر أمواله. وهذا، في الواقع أمر جديد في الصناعة المصرفية السويسرية اذ أنه يجعل من المصرف عميلاً للشرطة أو لقاضي التحقيق. ففي الماضي، كان مدير المصرف قادراً على رفض فتح حساب لزبون جديد، في مؤسسته. أما في الوقت الحاضر، فإنه ملزم بالإفشاء عنه، الأمر الذي فهمه البعض على أنه انتقاص من السرية المصرفية.

الحقيقة، أن السرية المصرفية في سويسرا لم تكن يوماً مطلقة ولم يكن غرضها التستر على الأموال المشكوك بمصدرها. الا أن الضغوط التي مارستها لجنة Cafi، المنبثقة عن مجموعة الدول الثماني (التي كانت في الماضي 67) ألزمت سويسرا على اقرار القانون المذكور. فضلاً عن ذلك، كانت سويسرا موضع انتقاد من منظمة التعاون والتنمية الأوروبية (OCDE) التي اتهمت سويسرا بتشجيع التهرب من دفع الضرائب والتحول إلى «فردوس ضريبي» هو بمثابة قطب مغناطيسي يجذب الأموال الهاربة من أعين الدولة ووزارة المال ومصالح الضرائب. وأخيراً، فإن لجنة بال (Comité de Bâle) ألزمت البنوك العاملة في سويسرا والتي تملكها مصالح أجنبية بقبول عمليات المراقبة التي يمكن أن تأمر بها المؤسسات الأم، وذلك من خلال تكليف مكاتب محاسبة وتدقيق تختارها بنفسها ومن غير استشارة البنوك المعنية، مما يفهم منه على أنه تهديد جديد للسرية المصرفية.

مجموع هذه العوامل يزيد من الضغوط الممارسة على البنوك السويسرية، ويسيء إلى صورتها التقليدية التي حافظت عليها منذ عشرات السنوات كملجأ آمن وموثوق به للأموال والثروات الباحثة عن الطمأنينة والمردودية.

فضلاً عن ذلك، فإن التطورات التي حصلت في الأسواق المالية منذ ما يزيد على عشرة أعوام لم تترافق مع تطورات في التشريعات القانونية السويسرية وفي كيفية تعاطي المصارف السويسرية، خصوصاً تلك التي تشكل الخدمات المصرفية الخاصة أساس نشاطها مع البنية الجديدة للسوق المالية الدولية. فظهور الأسواق الناشئة وظهور التكنولوجيات المعلوماتية الجديدة وتواصل ظهور أدوات ومنتجات استثمارية جديدة، وخصوصاً وصول جيل جديد من المستثمرين، كل ذلك باغت الصناعة المصرفية السويسرية التي «نامت على حرير أمجادها الماضية»، كما يؤكد البروفسور **هنّرشرينبيك**.

كان من الطبيعي أن تعاني الخدمات المصرفية الخاصة في سويسرا من هذه التحولات العميقة خصوصاً أن التنافس جعل الأولوية التي يبحث عنها الزبون الجديد لمردودية الاستثمار. ففي التقرير الصادر عن Price Waterhouse، يتبين أن هذا العامل (أي مردودية الاستثمار) الذي كان في الماضي يقع في المرتبة الحادية عشرة، أصبح اليوم في المرتبة الثالثة، بعد نوعية الخدمة والعلاقات الشخصية مع المصرفي. ولكن بما أن العاملين الأخيرين ذاتيان، وبالتالي لا يمكن قياسهما، فان انتباه الزبون ينصبّ أساساً الى المردودية التي تقدمها البنوك والمنتجات والساحات المالية المختلفة، حيث تسهل المقارنة. والحال، أن المصارف السويسرية التقليدية في قطاع الـ (Private Banking) استفاقت مؤخراً على هذا الجانب المهم، وتحاول منذ مدة، ردم الهوة التي أخذت تفصلها عن منافساتها في تطوير منتجات مالية جديدة، واستجلاب كفاءات مهنية جديدة، وخصوصاً اثبات تواجدها في المكامن الجديدة لصناعة الثروات وفي الساحات المالية الدولية.

يبقى أن سويسرا تعاني من ضعف الجانب التنافسي المتمثل

بكلفتها المرتفعة، في ما خص إدارة الثروات. وهي متأتية من نسبة الضرائب والرسوم المستوفاة على هذا النوع من النشاط ولكن ايضاً من العملات التي تستوفيها المصارف العاملة في سويسرا.

التحدي

ووفق دراسة Price Waterhouse، فإن أربعة عوامل تلعب ضد سويسرا، هي كالتالي في ترتيبها: ضعف الجانب التنافسي، ارتفاع قيمة الفرنك السويسري، مسألة الآداء والمردودية، وأخيراً الدعاية السلبية.

هل تعني هذه المعطيات أن سويسرا ستخسر موقعها الريادي في ادارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة؟

يعترف المصرفيون العاملون في سويسرا أن التحدي الذي تواجهه الساحة المالية السويسرية حقيقي. العولمة المالية غيرت، في رأيهم الكثير من المعطيات، والتحديات التي يواجهونها لا تختصر فقط على تخوفهم من أن تخسر سويسرا موقعها، بل أنها ترتبط بتحسين نوعية الخدمات المالية التي يؤدونها للزبون، وهي مرتبطة، بالطبع، بتحسين الأداء الاستثماري. غير أن الوصول الى هذين الهدفين لا يمكن أن يحصل الا من خلال الإرتقاء الدائم بتوعية الموظفين، وبتحسين تكنولوجيا المعلومات والتغطية الكافية لمناطق نشوء ونمو الثروات.

هذه الجهود التي بذلت أعطت ثمارها، وفق ما يراه المصرفيون السويسريون، ذلك أن الأرقام المتوافرة للعامين الأخيرين تبين أن زيادة حجم الودائع، تحت الادارة، في قطاع الخدمات الخاصة تفوق من حيث القيمة تلك الناتجة عن الارتفاع في أسواق الأسهم والادارة المالية، الأمر الذي يعني أن ثمة تدفقات مالية جديدة وصلت الى السوق السويسرية من الخارج. ويعزو هؤلاء الزيادة، التي تعني بالدرجة الأولى أن سويسرا تحافظ على حصتها من الثروات العالمية، أن المستثمرين الجدد ما زالوا يؤمنون بجدوى لا بل بتفوق سويسرا في ميدان ادارة الثروات.

بالطبع، هذه النتائج من شأنها أن تطمئن الصناعة المصرفية الخاصة في سويسرا، غير أنها غير كافية للمراهنة على أن الحصة العائدة لها في الوقت الحاضر، ستستمر في المستقبل، على ما هي عليه. فالمعروف أن الصناديق المؤسساتية، وهي مصدر مهم لتدفق الأموال المهاجرة الى سويسرا تفضل التعامل مع الساحات المالية الكبرى مثل نيويورك ولندن. والمعروف ايضاً ان ما يطلق عليه «ألفردوس الضريبي» في جزر الكاريبي وغيرها يغري نوعية معينة من المستثمرين التي ربما تفضل توجيه جانب من ثرواتها اليه. ولكن بالمقابل فإن سويسرا، رغم ما لحق صورتها في المدة الأخيرة، ستستمر تمارس عملية جذب قوية ازاء الأفراد والثروات الخاصة التي اعتادت على هذه الساحة المصرفية. ورغم القوانين الجديدة والتشريعات لن تخسر سويسرا هذا الجانب من النشاط الذي هو أحد العوامل التي قامت عليها شهرتها في العالم. ■

الجدول (3)

ترتيب أول 21 مصرفاً وفق حجم الودائع (مليارات الفرنكات - تاريخ 97/6/30)

الرتبة	الإسم	المقر	إجمالي الودائع	الودائع العائدة إلى أفراد	%
1	Crédit Suisse	زوريخ	700	378	54
2	UBS	زوريخ	676	426	63
3	SBC	بال	555	363	65
4	LGT Gruppe	فادوس	127	—	—
5	Banque Pictet	جنيف	97	50	50
6	Julius Baer Gruppe	زوريخ	96	55	57
7	Lombard Odier	جنيف	70	—	—
8	BZ Bank	زوريخ	44	—	—
9	Vontobel	زوريخ	43	17	39
10	Union Bancaire Privée	جنيف	42	—	—
11	Zurcher Kantonal	زوريخ	38	—	—
12	Banque Cantonale Vaudoise	لوزان	31	----	----
13	Darier Hentsch	جنيف	30	26	86
14	Republic National Bank of N.Y (Suisse)	جنيف	29	29	100
15	Gothard Bank	لوغانو	25	—	—
16	United European Bank	جنيف	24	—	—
17	Liechtensteinische Landesbank	فادوس	24	—	—
18	Ed.de Rothschild	جنيف	23	—	—
19	Verwaldungs	فادوس	21	—	—
20	Banque Sarasin	بال	20	—	—
21	Deutsche Bank (Suisse)	جنيف	18	18	100

المصدر: Pr. H. Schierenbeek

Republic National Bank of New York (Suisse)

طليعة المصارف الأجنبية في سويسرا

ريبابليك ناشونال بنك ليس مصرفاً قديماً في سويسرا إذ أنه بدأ في جنيف العام 1988، ثم فتح فروعاً له في زوريخ، لوغانو، وخارج سويسرا (جبل طارق، جزيرة غيرنسي). ومع ذلك، فإن موقعه الحاضر بين المصارف الأجنبية العاملة في سويسرا، فيه ما يدهش. ووفق تصنيف Banque de Gothard، فإنه الأول من حيث الميزانية والثالث من حيث رأس المال الخاص، والثاني من حيث قيمة الأرباح الصافية. وفي ما يتعلّق بإدارة الثروات، فإن قيمة الأموال المودعة لهذا الغرض بلغت لدى المصرف، في نهاية كانون الأول/ديسمبر 1997 نحو 29،3 مليار فرنك سويسري.

«الاقتصاد والأعمال» التقت إدمون كارتون (Edmond Carton) المدير المركزي.

■ ما هو تقويمك للضجة التي تثار حول سويسرا في الأوساط المالية والصحافة العالمية؟

□ نحن نستشعر في سويسرا الحاجة لأمرين: الأول احترام التقليد السويسري في العمل المصرفي واستمرار الساحة السويسرية مركزاً دولياً لإدارة الثروات الخاصة، إن للأفراد أو ثروات المؤسسات. ولقد فتحت سويسرا أبوابها بوجه رؤوس الأموال هذه ونجحت في مهمتها لأنها تتمتع بالمهنية والأمانة والفعالية إضافةً إلى السرية المصرفية.

الأمر الثاني، هو التجاوب مع التوجه الدولي الحاصل باتجاه مزيد من التواصل بغرض تحديد ومحاصرة الأموال المدارة ذات المصدر المشكوك بأمره. وقد تجاوبت سويسرا مع هذه المساعي وأقرّت ما يلزم من التشريعات كمساهمة جدية من قبلها من أجل الوصول إلى الهدف المذكور.

إذاً، سويسرا، كساحة مالية، ترغب في المحافظة على استقلاليتها وميزاتها كساحة للاستثمار وإدارة الأموال الخاصة متمتعةً بالمهارات اللازمة وبالسرية المصرفية، كما ترغب في إبراز أنها على مستوى المسؤولية على المستوى العالمي.

■ هل تأثر مصرفكم بالدعاية السلبية التي تعرّضت لها سويسرا في المدة الأخيرة؟

□ كان يمكن أن نتوقع حصول مثل هذا التأثير على نشاطاتنا وأعمالنا، غير أن الواقع هو غير ذلك، خصوصاً في ما يتعلّق بالمنطقة التي تهمنا أي الشرق الأوسط وجزء من جنوب شرق آسيا. إذ أن نشاطاتنا مع هذه البقعة الجغرافية تعرف نمواً متواصلاً، وأعتقد أن السبب يكمن في أننا نركز تعاوننا على نوعية معينة من الزبائن. وهذه النوعية غير معنية بتاتاً بما يقال أو بالقوانين التي تصدر.

لا خوف على سويسرا

■ البعض يتخوّف إزاء مستقبل الساحة المصرفية والمالية السويسرية. ما هو رأيك في هذه المسألة؟

□ لقد أثبتت سويسرا أنها مركز وحيد من نوعه في ما خصّ إدارة الثروات والسيولة المالية. فهي ذات هوية متميزة وقادرة على جذب أفضل العناصر العاملة، على المستوى العالمي، في إدارة الثروات.

صحيح أن المنافسة قوية وهي عالية. إلا أن القطاعات المصرفية نجحت في تطوير نفسها وإيجاد صناديق استثمارية مرنة، مختلفة الآجال، تقوم على معروضات مالية مركبة وتستجيب لحاجات الزبائن الذين، إضافةً إلى التقليد السويسري في إدارة الودائع، يريدون خدمات مالية ووسائل استثمارية جديدة وأكثر مردودية.

ثم أود أن أشير إلى أن كثيرين يعتقدون أن سويسرا، كساحةٍ مالية، ستميل إلى مزيد من التطور مع قيام العملة الأوروبية الموحّدة L'EURO. هناك مصارف أوروبية تقوي حضورها في سويسرا لأنها متيقنة من هذه الحقيقة.

■ ما هو السبب الكامن وراء تطور البنوك الأجنبية في قطاع إدارة الثروات الخاصة على حساب البنوك السويسرية، إما الكبرى أو المتخصصة في هذا النشاط؟

□ صحيح، ثمة نموٌ واضح في حصة البنوك التي تسميها أجنبية باعتبار أن المساهمين فيها دوليون ولكنها في الواقع بنوك سويسرية.

أعتقد أن ما يساعد هذه المصارف على النمو، ومنها مصرفنا، أنها تتمتع بحضور دولي كبير وثقافة وتقاليد دولية، الأمر الذي يؤهلها حكماً لأن تكون قادرة على تقديم خدمات مالية دولية، وباعتبار أنها غالباً ما تكون متواجدة في الساحات المالية الدولية مثل نيويورك، لندن وطوكيو.

في هذا المجال، تتفوّق البنوك الأجنبية على جانب من البنوك السويسرية. غير أن هذه الأخيرة آخذة في تطوير بنياتها لتصبح ذات أبعاد دولية وقادرة على التعامل مع معروضات دولية، مثل الصناديق الخاصة بالأسواق الناشئة وصناديق الصناديق (Fonds des Fonds). في رأيي هذا التطور من شأنه أن يزيد الضغط على البنوك الدولية العاملة في سويسرا.

■ كيف تفسّر النمو السريع لبنك Republic National Bank؟

□ أعتقد أن السبب الأول يكمن في التمسك بتقليد نشأ عليه البنك، وهو حيازة ثقة الزبون بتقديم ميزانية متينة وصلبة وتوافر السيولة والابتعاد عن المخاطر الكبيرة في عملياتنا المالية.

السبب الثاني يتمثل في أننا متخصصون في إدارة الثروات، ولا نقوم بأي نشاط مصرفي آخر إلا ما تعلّق منه بخدمة زبوننا. نحن لسنا مصرفاً تجارياً، وفي معاملاتنا، نركز على زبائن مرتفعي الثروة في أوروبا وفي مناطق تواجدنا، إضافةً إلى أننا ننطلق من فلسفة قوامها عرض المنتجات المالية الأفضل والأكثر وثوقاً، إن كانت منتجاتنا أو أدوات استثمارية لمؤسسات أخرى. ومن المفيد الإشارة إلى توافر كادرات تفهم عقلية البلد الذي تعمل فيه وتتصرف بوحي هذا الفهم.

■ ما موقع أموال العالم العربي في نشاطاتكم؟

□ زادت نشاطاتنا بشكل ملحوظ في الشرق الأوسط. وأعتقد أن هذا التطور ثمرة الجهود التي بذلناها والقرار الستراتيجي بزيادة حضورنا في عمليات إدارة الثروات الخاصة والمؤسساتية الواردة من الشرق الأوسط. ويمكنني أن أؤكد أن حجم الودائع التي نتلقاها من الشرق الأوسط تنمو بسرعة كبيرة، بحيث أنها تضاعفت خمس مرات في السنوات الثلاث الأخيرة، على الرغم من أن حضورنا في هذه المنطقة ليس قديماً قدم حضورنا في أوروبا أو أميركا الشمالية أو حتى اللاتينية.






جنيف - زوريخ تنافس على ثروات الآخرين

لا يمكن لزائر مدينة جنيف إلا أن تستوقفه ظاهرة كثرة المصارف المنتشرة في أرجاء هذه المدينة المتوسطة التي يقل عدد سكانها عن 450 ألف نسمة. وتفيد الإحصاءات أن جنيف تحتضن 160 مصرفاً، و350 شركة مالية ومئات عدة من الشركات المتخصصة في الخدمات والاستشارات المالية والقانونية والضريبية وخلافها، وهناك أيضاً العشرات من الأفراد العاملين في قطاع إدارة الثروات. وتقول الإحصائيات أيضاً أن 23 ألف شخص ينشطون في قطاع المصارف في جنيف، الذي يدرّ على المدينة وارداتها الأساسية. غير أن صورة جنيف العالمية مصدرها اضطلاعها العميق في إدارة الثروات الخاصة وهو ما يشكّل الأساسي من نشاطاتها المصرفية.

وعلى الرغم من الصعوبات التي تحول دون معرفة حجم الودائع الخاصة والمؤسساتية التي تتولى المصارف في جنيف إدارتها، فإن المتعارف عليه أن حصتها تقلّ عن حصة منافستها السويسرية مدينة زوريخ، في ما خصّ الأموال المؤسساتية، إلا أنها تتفوّق عليها في ما خصّ ودائع الأفراد. والأمر الآخر الثابت هو النسبة الكبرى التي تشكّلها رؤوس الأموال الدولية المهاجرة التي ترسو في جنيف. وتعود هذه الظاهرة إلى كثرة المصارف التي تملكها جهات أجنبية في مدينة جنيف، فمن أصل 160 بنكاً، ثمة 110 بنوك أجنبية، أي ما نسبته 69 في المئة. وهذه الأخيرة بفضل شبكة انتشارها الدولية تنشط في استقبال الأموال المهاجرة التي توجّهها إليها المصارف - الأم والفروع المنتشرة في أهم المراكز المالية الدولية. ومن الملفت للنظر أن 7 من البنوك السويسرية المتخصصة في إدارة الثروة يقع مقرّها الرئيسي في جنيف التي منها انطلق قبل ما يزيد على 200 عام هذا النوع من النشاط المصرفي. وتضم هذه اللائحة أهم وأقدم البنوك السويسرية الخاصة التي يعود إليها الفضل في إعلاء شأن جنيف على المستوى العالمي. ومن الجدير تسجيله أن عدداً متزايداً من المؤسسات المصرفية الدولية، جعل من جنيف مركزه الرئيسي، في أوروبا أو حتى في العالم في ما يتعلق بإدارة الثروات. والأمثلة على ذلك كثيرة: لويدز، بنك باريبا، سيتي بنك، تشايز مانهاتن بنك، ستاندرد تشارترد، كوتز وغيرها.

الأوراق الرابحة

يقول **فرنسوا جيليرون**، من مؤسسة Genève Place Financière التي تنشط في تسويق هذه المدينة الملقية على طرف بحيرة ليمان، أن الهدف الرئيسي الذي تسعى إليه هذه الهيئة هو تحويل جنيف إلى عاصمة دولية للخدمات المصرفية الخاصة. ويستفيض **جيليرون** في تعداد الأوراق الرابحة التي تمسك بها جنيف في صراعها ليس مع لوكسمبورغ ولندن فقط، وإنما خصوصاً مع زوريخ، المدينة السويسرية التي تشكل العصب الاقتصادي والمالي للاتحاد السويسري.

في إطار التنافس الحاد مع زوريخ، تبرز جنيف صورتها كمدينة دولية بامتياز، ذلك أن 40 في المئة من سكان جنيف هم من الأجانب. وهي أيضاً دولية بفضل المنظمات العالمية التي اختارتها موطناً لها، بدءاً بالأمم المتحدة، مروراً بمنظمة العمل الدولية ومنظمة الصحة الدولية ووصولاً إلى المنظمة العالمية للتجارة التي حلّت محل منظمة الـ GATT. ومنذ أن أوجد HENRI DUNANT وعدد من رفاقه العام 1864 الهيئة الدولية للصليب الأحمر، فإن جنيف ما فتئت تستقبل المنظمات والهيئات الدولية الحكومية وغير الحكومية. وفي الوقت الراهن تستضيف مدينة المصلح كالفن 150 منظمة دولية، الأمر الذي يعكس الطابع العالمي لجنيف.

وإذا أضيفت لهذه المعطيات فخامة المدينة وتواجد مدارس ذات سمعة مرموقة ومؤسسات استشفائية بالغة التطور وإطار طبيعي متميز، ومطار دولي ومخازن ومؤسسات فندقية راقية، تكتمل صورة جنيف التي تريد أن تكون أيضاً ساحة ثقافية وفنية.

وباختصار، فإن القيّمين على جنيف، من هيئات رسمية وفعاليات اقتصادية، يريدون لهذه المدينة أن تكون وجهة متميزة للسياحة الدولية ومقراً للأموال العالمية الباحثة عن مواطن للاستثمار. وبالطبع، لا تستطيع جنيف أن تنافس مدينة زوريخ بخصوص البنوك التجارية الكبرى. والسبب الرئيسي أن «المثلث الذهبي» الذي يتشكّل حول مدينة زوريخ هو بمثابة العصب المالي والاقتصادي والصناعي لسويسرا. من هنا، فإذا كانت المؤسسات المصرفية المتخصصة في إدارة

الثروات تفضّل جنيف، فإن البنوك المرتبطة بحركة الصناعة والتجارة تختار زوريخ مقراً رئيسياً لها.

ثمة فرق آخر بين المدينتين يتمثل في مصادر التدفقات المالية التي تستثمرها مؤسساتها المصرفية. فالمعروف أن جنيف هي وجهة المستثمرين في الدول الأوروبية اللاتينية ومن الشرق الأوسط وآسيا وعدد من دول أميركا اللاتينية. أما زوريخ فإنها تمارس سحرها على دول أوروبا الجرمانية والشمالية وكذلك على العالم الأنكلو– سكسوني. وتصبّ في جنيف أموال «جديدة» مصدرها دول أوروبا الشرقية وجمهوريات الاتحاد السوفياتي سابقاً.

ومما تتميّز به جنيف دورها المركزي في عمليات تمويل التجارة الدولية التي تتناول المعادن، الحبوب، البترول وغيرها من السلع. وتلعب المصارف السويسرية أو الأجنبية العاملة في سويسرا دوراً أساسياً في هذا الجانب من التجارة الدولية، الأمر الذي يفسّر تواجد عدد من أهم الشركات الدولية في الاتحاد إن في جنيف أو في زوريخ. وتستضيف جنيف وحدها ما لا يقل عن 200 شركة فاعلة في قطاع التجارة الدولية. وبالطبع، هذا الكم من الشركات يتطلب تواجد عددٍ موازٍ من المؤسسات الاستشارية ومكاتب

بنك ويست أل بي (West LB)

فلسفة ضمان سلامة الودائع

بنك ويست أل بي شركة تابعة لمجموعتين مصرفيتين ألمانيتين رائدتين في قطاع العمل المصرفي وهما: West deutsche Landesbank التي مقرّها في مدينة دوسلدورف ومجموعة Landesbank Rheinland-pflaz التي مقرّها في مدينة ماينز (Mainz).

وبنك ويست أل بي الذي ينشط في مدينة زوريخ، رغم انتمائه إلى مجموعتين ألمانيتين، فإنه بنك سويسري، أي يستفيد من التقليد المصرفي السويسري ومن الخصائص التي تتميز بها الساحة المالية السويسرية.

ووفق الدليل الصادر عن Banque du Gothard، فإن ويست أل بي يحتل المرتبة الثامنة والعشرين لجهة الميزانية السنوية (إحصائيات العام 1996)، كما أنه يحتل الموقع الأربعين بين المصارف الأجنبية، لجهة الأرباح التي حققها والتي بلغت للفترة عينها 8,37 مليارات فرنك سويسري.

والواقع أن بنك ويست أل بي، الذي ينشط في منطقة الخليج والشرق الأوسط يعتمد على فلسفة تقوم في الوقت عينه، على ضمان سلامة الودائع التي يسلّمها الزبون للبنك وعلى العمل على زيادتها من خلال الاستثمارات المتوافقة مع رغبات وأهداف الزبون. وبكلام آخر، فإن الخطة التي ينفّذها البنك لصالح الزبون، يتم تحديدها من خلال تحليل متطلّبات الزبون وشرح الوسائل والأدوات التي تفي بالغرض المطلوب.

ولأن بنك ويست أل بي يرتكز على مجموعتين مصرفيتين مهمتين، فإنه يضمن للزبون الثقة والاستقرار والخدمات المتكاملة التي يوفرها البنك في زوريخ أو المجموعتان المصرفيتان. وفي أي حال، فإن الأساس المتين الذي ينهض عليه بنك ويست أل بي من شأنه أن يريح الزبون وينزع عنه كل المشاكل التي تتأتى من التطورات والتحولات المالية والمصرفية. أضف إلى ذلك أن الأداء العالي الذي أظهرته المنتجات المالية التي يعرضها بنك ويست أل بي في السنوات السبع الماضية، تظهر الجدية التي يعمل بها هذا المصرف والخبرات المصرفية ذات المستوى العالي التي يستعين بها والتي تؤهله لأن يطرح في الأسواق منتوجات مالية رائدة وذات مردود مرتفع. فضلاً عن ذلك، فإن معايير الاختيار التي يلتزم بها البنك هي صارمة إلى درجة أنها تأخذ بعين الاعتبار كل المتغيرات من العائد، إلى المردود، إلى الكلفة، وهي كلها أدوات تقويمية يرتكز إليها الزبون عند لحظة الاختيار.

ولعلّ من معايير نجاح بنك ويست أل بي أنه ينشط في الوقت الحاضر في 35 بلداً، الأمر الذي يشكّل شبكة مصرفية فاعلة، تسهّل تلبية حاجات الزبون في غالبية المناطق.

البنك البريطاني للشرق الأوسط

The British Bank of the Middle East

ودائعه وصلت إلى 7.8 مليارات دولار

البنك البريطاني للشرق الأوسط من المصارف الأجنبية السويسرية الفاعلة في الساحة المالية العربية. ووفق ترتيب دليل Banque du Gothard، فإنه يحتل الموقع الخمسين لجهة الأرباح التي حققها العام 1996.

ويقول المدير التنفيذي للبنك في جنيف **شارل دو بواسيزون** Charles de Boissezon أن مؤسسته من أبرز العاملين في الساحة السويسرية التي تتعاطى مع زبائن من الشرق الأوسط. ووفق ما يؤكده، فأن الودائع التي يديرها البنك في قطاع الخدمات الخاصة تصل إلى 7,8 مليارات دولار أميركي وقد زادت بنسب كبيرة في الأعوام القليلة الماضية.

أما لجهة مستقبل جنيف كساحة مالية، فإن **شارل دو بواسيزون** يعتبر أنها غير قابلة للنمو بالنسب نفسها التي تنمو بها ساحات مالية أخرى فاعلة في قطاع إدارة الأموال الخاصة إلا أنها ستبقى وجهة متميّزة، في المستقبل المنظور، للأموال الباحثة عن إدارة رصينة بفضل سمعتها المهنية وشهرتها الدولية.



المحاماة المتخصصة والاستشاريين القانونيين وشركات التأمين وغيرها. وتحتضن جنيف أيضاً، شركات متخصصة مثل الشركة العامة للرقابة (Société Générale de Surveillance)، التي تُعتبر الشركة الرائدة عالمياً في نشاطات مراقبة السلع والتفتيش على البضائع.

هذه المعطيات هي بالطبع الأسس التي يقوم عليها ازدهار مدينة جنيف ومحيطها. وإذا كانت الصناعة المصرفية في هذه المدينة قد عرفت أن تتأقلم حتى تحافظ على موقعها في إدارة الثروات الخاصة واستقطاب الأموال المهاجرة، فإن المعركة لم تنتهِ، إذ أن المنافسة تشتدّ والإغراءات التي تقدمها الساحات المالية الأخرى عديدة ومتنوعة، وبالتالي لا تستطيع جنيف أن تنام على حرير أمجادها أو على الصورة التي تعكسها عنها البطاقات البريدية، حيث المحلات الفاخرة البرّاقة تتجاور مع واجهات المصارف أو الفنادق التي لا تقلّ فخامة. ■

بنك UEB
ريادة في حقلي التجارة الدولية والخدمات المصرفية الخاصة

ينتمي بنك (United European Bank) UEB مناصفة إلى مجموعتين مصرفيتين عالميتين: الأولى فرنسية وهي Banque Nationale de Paris والثانية ألمانية وهي Dresdner Bank Group. وهذا المصرف المتخصص في تمويل العمليات التجارية الدولية وإدارة الثروات الخاصة رأى النور العام 1960. وقد عُرف منذ تأسيسه باسم United Overseas Bank.

ميزانية البنك جاورت، للعام 1997، السبعة مليارات فرنك سويسري. غير أنها لا تعكس حقيقة نشاطات هذا المصرف، لأن كل الأنشطة الخاصة بإدارة الثروات أو تمويل العمليات التجارية تقع خارج الميزانية. وهذه العمليات الأخيرة هي أساساً دفترية (Opérations documentaires). أما مبيعات البنك العامة (Turnover)، فإنها تجاور الستين مليار فرنك، الأمر الذي وضعه في موقع ريادي في النشاطات التي يضطلع بها. «الاقتصاد والأعمال» التقت نصري ملحمي، نائب الرئيس الأول للبنك.

■ ما هي التأثيرات المرتقبة لاندماج مجموعتي UBS و SBC على نشاطاتكم، خصوصاً ما تعلّق منها بتمويل العمليات التجارية الدولية؟

□ عملية الدمج التي تشير إليها تستهدف إعطاء البنية المصرفية الجديدة موقعاً متقدماً ليس في سويسرا، بل على المستوى الأوروبي والعالمي. والغرض منها أيضاً التأثير على مجمل النشاطات المصرفية. غير أن انعكاسات هذه العملية على بنك متخصص مثل UEB في تمويل النشاطات التجارية الدولية تبقى محدودة للغاية، وإذا كان صحيحاً أن مجموعة UBS الجديدة تمارس مثلنا، عمليات مشابهة، إلا أن هذا النشاط جزء صغير في الدائرة الواسعة جداً لعملياتها. وأستطيع أن أؤكد أن حجم العمليات التي نقوم بها في هذا الإطار يتخطى حجم عمليات مجموعة UBS.

ثمة بُعد آخر للسؤال ويتعلّق بتأثير الاندماج على مجموعتي BNP و Dresdner Bank. أنت تعلم أن ثمة تعاون وثيق يقوم بين المجموعتين. ربما يؤدي هذا التعاون القائم حالياً، إلى مرحلة الاندماج في المستقبل، ولكن في ما خصّنا مباشرةً، لا نشعر أننا معنيون عن قرب بهذا التطور.

■ هل ستحافظ سويسرا وجنيف بصورة خاصة على الموقع الذي تحتله في الوقت الراهن، في نشاطات تمويل التجارة الدولية؟

□ أعتقد أن ثمة أسباباً موضوعية من شأنها أن تجعل سويسرا وجنيف تحافظان على موقعهما في الدورة التجارية الدولية. فإذا كان كبار التجار العالميين جاؤوا إلى سويسرا، فذلك للتسهيلات المالية والضريبية التي توفرها هذه السوق ولتواجد المصارف السويسرية والدولية الكبرى الضرورية في هذا النوع من النشاط، إضافة إلى تواجد الشركات الأخرى والخبرات المهنية. يضاف إلى هذه العوامل ما يتعلّق بنوعية الحياة في سويسرا، وفي جنيف على وجه التحديد. وفي رأيي أنه طالما أن هذه العوامل متوافرة، فإن الساحة السويسرية ستستمر في لعب الدور الذي تقوم به في تمويل عمليات التجارة الدولية. وأحبّ أن أضيف أن العقلية المصرفية السويسرية تفهم جيداً هذا النوع من النشاط المصرفي، كما أن البنوك هنا تتوفّر لديها الخبرات اللازمة للتعاطي مع كل مناطق العالم.

■ أين هو موقعكم في أنشطة إدارة الثروات الخاصة؟

□ أودّ أن أقول بكل صدق، أن كل المؤسسات المصرفية العاملة في هذا القطاع، تقوم إلى حدٍ كبير بالعمل نفسه، إن كانت مؤسسات كبرى، أو بنوك متخصصة في هذا النشاط.

في ما خصّ مصرف UEB، فإننا نحتل موقعاً مرموقاً بين المصارف الأجنبية الناشطة في إدارة الثروات، حيث أن الودائع التي نتولى إدارتها تتخطى مبلغ الـ 12 مليار فرنك سويسري. زبائننا من الأفراد والقسم الأكبر منهم يأتينا من أوروبا الغربية، تليه في الأهمية أميركا الجنوبية ثم آسيا والعالم العربي.


نصري ملحمي

وباعتبارنا ننتمي إلى مجموعتين مصرفيتين دوليتين، فإننا نوفّر للزبون عامل الثقة، في حين أن حجمنا المتوسط يتيح لنا أن نبني علاقة شخصية معه.

■ كيف تنظر إلى مستقبل هذه الصناعة في سويسرا في ضوء الضجيج الذي يثار حولها في الصحافة العالمية؟ وما هو تأثير القوانين الجديدة عليها، التي أقرّت منها أو التي يمكن أن تقرّ؟

□ ربما تؤول هذه العناصر إلى إيجاد نوعٍ من الحذر بين الزبون والمصرفي. ولا أعتقد أن من شأن هذه العناصر أن تساعد سويسرا في عملية التنافس القائمة مع الساحات المالية العالمية الأخرى مثل لندن، لوكسمبورغ، نيويورك وغيرها. ومنذ 4–5 سنوات، شعرنا بنتائج مثل هذا الضجيج على حجم العمليات المالية. وإذا أرادت سويسرا أن تحافظ على صورتها وعلى مصداقيتها، فإن ما يحصل في الوقت الراهن ليس الطريق الأسلم للوصول إلى هذا الهدف. ثم هناك أسئلة تبقى معلّقة مثل: ماذا سيكون تأثير انضمام سويسرا إلى الاتحاد الأوروبي على نشاطات الـ Private Banking وما تأثير العملة الأوروبية الموحّدة عليها؟ ■

النشاط المصرفي العربي في سويسرا
المنافسة شديدة وسرّ النجاح التطوّر

الحضور المصرفي العربي في سويسرا ضعيف رغم عاملين اثنين كان يفترض بهما نظرياً، أن يدفعا باتجاه تواجد مصرفي عربي أهم وأبرز. **الأول**: الحضور العربي الإنساني في سويسرا، خصوصاً في جنيف ومنطقتها، **والثاني** أهمية الأموال العربية المستثمرة في سويسرا إن في إطار الخدمات المصرفية الخاصة أو كإستثمارات، مباشرة في قطاعات مختلفة منها مثلاً صناعة الساعات. في ما خصّ العامل الأول، لا تتوافر إحصائيات دقيقة عن التواجد العربي الإنساني في سويسرا، ولكن المعروف أنه ينقسم إلى قسمين: الحضور الدائم وهو يتناول تواجد جاليات عربية لبنانية، مصرية، مغاربية مستقرّة في سويسرا، والآخر يتشكّل من السياح العرب الذين يفدون إلى جنيف في فترات مختلفة من العام، خصوصاً في الصيف، حيث «تتعرّب» الفنادق الكبرى في جنيف وكذلك أرصفة مون بلان وغيرها من الساحات التي يرتادها هؤلاء السياح. وخلال فصول السنة كلها، لا تخلو مدن سويسرا، خصوصاً الرئيسية منها، من تقاطر رجال الأعمال والمتموّلين العرب. وتقدر الثروات العربية الخاصة والمؤسساتية المستثمرة في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة بمئات عدة من مليارات الفرنكات السويسرية.

الواقع أن التدفقات المالية العربية إلى سويسرا تشكل رافداً أساسياً وستراتيجياً، كما يقول **نصري ملحمي** لقطاع الخدمات المصرفية الخاصة في سويسرا. وربما تشكل ما بين 15–20 في المئة من إجمالي الأموال المستثمرة في هذا القطاع. وهذا الأمر كان من شأنه أن يساعد على ازدهار حركة مصرفية عربية، في قطاع الخدمات الخاصة أو المصارف التجارية «Merchant Bank» أو بنوك الأعمال، ولكن الحقيقة مغايرة لذلك.

الحضور المصرفي العربي تختصره أربعة أسماء هي: البنك العربي، أقدم البنوك العربية وأهمها في سويسرا، ثم بنك عوده، فالبنك الفرنسي للشرق BFO (51 في المئة من أسهمه تعود إلى مجموعة أندو– سويز الفرنسية، وهو بالتالي ليس عربياً تماماً) وأخيراً بنك Banorient سويسرا.

تراجع البنوك العربية

هذه البنوك التي قامت أساساً لمحاولة اقتطاع حصة من التدفقات المالية العربية هي في الواقع ما تبقى من نشاط مصرفي عربي في سويسرا، بلغ في السبعينات حوالي 15 مصرفاً. ويقول **جو دبّانه**، مدير عام بنك عوده–سويسرا، أن غالبيتها إما اشتُريت من قبل مصارف أوروبية أو غير أوروبية، وإما تحوّلت إلى شركات مالية أو صُفّيت. وفي رأيه أنه إذا كانت هذه المؤسسات قد اختفت «فلأنها لم تكن تملك مقومات النشوء والاستمرار».

فمن البنوك التي اشتُريت، يمكن ذكر بنك الصناعة والعمل، و«wedge Bank». ومن البنوك التي تحوّلت إلى شركات مصرفية، هناك بنك يونيفرسال والشركة المصرفية العربية، في حين أن مصارف أخرى مثل Mebco أو بنك التجارة والاستثمار قد صُفيت. ويلاحظ في هذا الإطار، أن مصالح مالية سعودية وكويتية حاولت في فترة من الفترات أن يكون لها موطئ قدم في سويسرا إما منفردة أو بالتشارك مع مصارف سويسرية محلياً، غير أن هذه المحاولات لم تستمر.

يؤكد **جو دبّانه**، أن من بين العوامل التي لعبت ضد المؤسسات المصرفية العربية في سويسرا أن كبار المستثمرين العرب يفضّلون أن يتعاطوا مباشرةً مع بنوك سويسرية كبرى أو بنوك خاصة سويسرية أو أجنبية من غير الحاجة للمرور ببنوك عربية، وذلك من أجل المحافظة على السرية التي يطمحون إليها. فهؤلاء الزبائن يتمتعون بما يكفي من الوزن المالي الاستثماري حتى يحصلوا من البنوك الكبرى على المعاملة الخاصة التي يطمحون إليها.

المفارقة في هذه هي أن زبائن البنوك العربية الطبيعيين أو على الأقل كبار المستثمرين منهم تأخذهم البنوك السويسرية. وخلاصة **جو دبّانه** أنه إذا كانت المصارف العربية المتبقية في سويسرا قد جاءت بالدليل على قدرتها على التأقلم وإرضاء الزبائن وتحقيق الأرباح، فإنها بالمقابل، تواجه منافسة أكثر فأكثر قوة من البنوك السويسرية الكبرى والخاصة، التي أخذت تعتمد منذ مدة على كادرات من اللبنانيين أو المشرقيين ذات مستوى مهني عالٍ بغرض جذب زبائن جدد شرق– أوسطيين. وفي أي حال، فإن بنك عوده–سويسرا لا يريد أن يرهن نفسه بزبائن شرق–أوسطيين فقط لأنه لا يريد أن يتحول إلى بنك إثني.

يعتبر **ميشال موراني**، مدير عام بنك BFO، أن ممارسة النشاط المصرفي في سويسرا يتطلّب استثمارات عالية إن في التجهيزات

ترتيب المصارف العربية بين المصارف الاجنبية في سويسرا

	الترتيب وفق الميزانية	الرتبة	الترتيب وفق الاموال الخاصة	الرتبة	الترتيب وفق الارباح	الرتبة
البنك العربي	1480.5	20	305.7	9	17.35	18
	%12.54		%7.40		%0.70	
بنك عودة	411.9	60	50.80	79	3.24	70
	%4.68		%1.58		%-6.09	
BFO	270.62	78	34.28	103	3.22	71
	%27.66		%3.69		%60.20	
Banorient	87.45	119	35.5	101	2.31	80
	%12.17		%6.98		% 14.93	
البنك الجزائري للتجارة الخارجية	231.12	84	63.53	62	2.27	
	%11.69		%3.72		%7.58	

المصدر: Banque du Gothard للعام 1996
القيمة: ملايين الفرنكات السويسرية
النسبة المئوية: التغير قياساً للعام 1995



التكنولوجية أو في العناصر الإنسانية. فإيجاد وتكوين الخلايا المتخصصة في الدراسات وفي بلورة المنتجات المالية اللازمة تكلّف الكثير، خصوصاً أن الصناعة المصرفية في سويسرا، كما في غيرها في أنحاء العالم، أصبحت بالغة التعقيد. وفي رأيه أن أي مصرف عامل في سويسرا، عربياً كان أم غير عربي لا يستطيع أن ينمو ويكبر حجماً ما لم تتوافر له هذه الأدوات المالية والعناصر البشرية المؤهلة. وبالمقابل، فإنه لن يكون قادراً على التوظيف والاستثمار ما لم يكن يتوافر له حجم كافٍ من الزبائن ومن الأرباح، تمكّنه من الانطلاق في عمليات تحديث واستثمار كبيرة.

أما في ما خصّ المصارف العربية، فإن **موراني** يرى أنها مؤهلة لأن تكبر إذا عرفت كيف تختار الطريقة والأسلوب اللازمين للعمل في بيئة شديدة التنافس. ويؤكد المدير العام للبنك الفرنسي للشرق أن للمصارف العربية، كما للمصارف الأخرى، مكانها إلى جانب البنوك الكبرى والأخرى المتخصصة في إدارة الثروة، وإنها في أي حال قادرة على لعب ورقة حجمها الصغير أو المتوسط لإظهار أهليتها على إقامة علاقة شخصية مع الزبون، والتركيز في الوقت عينه، على الكفاءة ومردودية الاستثمارات.

ويبدو أن المصارف العربية الأربعة (في حال وضعنا جانباً المصارف والمؤسسات ذات الطابع الإسلامي)، قد نجحت في هذا الامتحان.

فالبنك الفرنسي للشرق مثلاً، حقق العام الماضي نمواً في ودائعه بنسبة 39 في المئة قياساً للعام 1996، بحيث أن إجمالي ودائعه يبلغ 981 مليون فرنك سويسري، منها 722 مليون فرنك ودائع مالية. أما أرباحه الصافية فقد وصلت إلى 3,2 ملايين فرنك، بزيادة نسبتها 23,8 في المئة. ويلاحظ **ميشال موراني** أن التطور الرئيسي حصل تحديداً في حجم الودائع المدارة التي ارتفعت أربعة أضعاف في الأعوام الأخيرة.

هذه الزيادات في الودائع



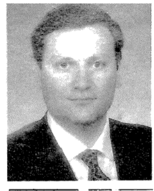
جو دبانه (بنك عوده)

والأرباح تشكّل الاتجاه العام لكل المصارف العربية العاملة في سويسرا، ويبدي **سعد الأزهري**، المدير العام لبنك Banorient تفاؤلاً بالمستقبل، بالاستناد إلى النتائج التي حققها هذا المصرف العام الماضي وفي الأشهر الأولى من العام الحالي. ففي ما خصّ الودائع، فقد ارتفعت أموال الزبائن من 822 مليون فرنك إلى 1088 مليون فرنك، بزيادة بلغت 32,36 في المئة، في حين أن الأرباح الصافية قد ارتفعت إلى 2,6 مليون فرنك (بعد اقتطاع الضرائب). ويتوقع مدير عام بنك Banorient أن تتخطى أرباحه للعام الحالي سقف الثلاثة ملايين فرنك.

ولا يشذّ بنك Banorient عن القاعدة العامة للبنوك العربية، إذ أن الخدمات المصرفية الخاصة تشكل أكثرية نشاطاته. وإذا كانت المصارف العربية تركّز على هذا الجانب من النشاط المصرفي فلأنه في الحقيقة الأكثر مردودية، قياساً بالنشاطات التجارية المصرفية.

ماذا يفضّل العرب في سويسرا؟

تتفق الأوساط المصرفية العربية في جنيف على القول أن التدفقات المالية العربية باتجاه سويسرا قد تباطأت في الأعوام الأخيرة. وهذا التطور لا يرتبط بسويسرا بقدر ما يتعلّق بتغيّر البنية الاقتصادية واتساع الفرص الاستثمارية أمام الرأسمال العربي، إن في العالم العربي أو في الساحات المالية الخارجية. وما يهم هذه المصارف هو متابعة الثروات التي تنمو في الخليج، إن لأهل الخليج أنفسهم أو لفئة معينة من الناس التي تعمل في الخليج أو تتعاطى معه. وبأي حال تبقى هذه المنطقة المصدر الرئيسي لزبائنها الجدد، الأمر الذي يحتّم



سعد الأزهري (بنك Banorient)

عليها جهوداً مضاعفة لتحقيق أداء متميّز يكون بمثابة حافز يساعدها على جذب هؤلاء الزبائن.

ولا يبدي المصرفيون العرب أية مخاوف إزاء مستقبل الساحة المصرفية السويسرية التي ستبقى، من وجهة نظرهم، الأفضل بالنسبة لرؤوس الأموال العربية المهاجرة الباحثة عن فرص، على الرغم من منافسة الساحات المالية الأخرى في العالم.

الرأي السائد أن المستثمر العربي ما زال يميل إلى المحافظة. ويؤكد **سعد الأزهري** أن العملاء العرب يميلون في استثماراتهم إلى أربعة اتجاهات تتمثل في الودائع المالية، والتعامل بسندات القروض المتداولة الصادرة عن الدول والمصارف العالمية وشراء أسهم الشركات الكبيرة المشهورة عالمياً، وأخيراً الاستثمار في الأسواق الناشئة وخصوصاً عن طريق رأس المال المضمون (Capital Guaranted Product). ويشرح **ميشال موراني** رواج الأداة المالية الأخيرة بأنها تكفل للزبون الاستفادة من الأرباح التي تحققها هذه السلعة، ومن غير ركوب مخاطر تتعلّق بانخفاض المؤشرات للبورصة التي ترتبط بها. ففي الحالة الأخيرة، فإن الزبون يستعيد رأس ماله كاملاً، وجلّ ما يخسره هو الفائدة التي كان يمكن أن يجنيها من الاستثمار في مجال آخر. وفي رأيه أن عمل المصرفي يكمن في إيجاد الأداة المالية المناسبة التي تكفل مردودية مرتفعة وبكلفة مقبولة. ويلاحظ **جو دبّانه** أن الزبون العربي الذي كان في الماضي يفضّل الودائع المالية أصبح أكثر اعتياداً على الاستثمارات المالية المعقدة ولم يعد يرفض أن تشكّل جانباً من محفظته الاستثمارية.

ميشال موراني (بنك BFO)

الحاجة إلى التنويع

إذا كان صحيحاً أن المصارف العربية العاملة في سويسرا مطمئنة إلى مستقبل نشاطاتها، وإلى قدرتها على إرضاء الزبائن المتعاملين معها وجذب زبائن جدد، إلا أنها إذا ما قورنت بغيرها من المصارف الأجنبية العاملة في سويسرا تظهر متواضعة. فحجم الودائع التي تديرها يبقى ضعيفاً، إضافةً إلى أنها لم تستطع أن تجذب إليها زبائن مؤسساتيين من المنطقة الشرق – أوسطية، إذ أن هؤلاء يذهبون نحو البنوك الكبرى الفاعلة على الساحة السويسرية أو نحو البنوك الخاصة ذات الحجم الكافي من الودائع المدارة.

والحقيقة أن المصارف العربية لا تنام على حرير أمجادها، وهي تسعى إلى تحسين مواقعها وتنويع زبائنها واستكشاف الإمكانيات والفرص المتوافرة في مناطق جغرافية جديدة. ومن الملفت أن هذه المصارف تلتفت أكثر فأكثر إلى منطقة أميركا اللاتينية، حيث التواجد اللبناني والمشرقي يمكن أن يشكل معيناً لتدفقات مالية جديدة. وهذا ما فعله بنك BFO الذي اكتفى، حتى الآن، بتغطية البرازيل والأرجنتين من خلال فرق تجول فيهما بانتظار أن يفتح مكاتب تمثيلية رسمية له، في هاتين السوقين.

وفي أي حال، فإن اشتداد الطابع التنافسي في قطاع الخدمات المصرفية الخاصة في سويسرا يبقى عاملاً إيجابياً، إذ أن من شأنه أن يحث البنوك العربية على بذل المزيد من الجهد لتحسين أدائها وتنويع منتجاتها المالية، بما يؤهلها لاقتطاع حصةً أكبر من هذه السوق التي ستبقى وجهة متميّزة للتدفقات المالية العربية. ■

جديد الساعات السويسرية

متعة بلا حدود

ما هي التوجهات الجديدة في صناعة الساعات؟ ما الذي تفتقت عنه مخيّلة المبدعين والمصممين؟ وما الذي يطرحونه على الرائي ليثيروا حميته وليحولّوه إلى زبون مستعد لدفع ثمن «الحلم» الذي يضعونه بين يديه؟

إذا كانت صناعة الساعات السويسرية عرفت أن تنهض من كبوتها وأن تعود بقوة إلى الأسواق الدولية، فلأنها أظهرت قابلية على التأقلم وعلى المجانسة بين المعرفة والخبرات التي تلقتها، وبين ميل إلى التجديد والإبداع.

والحقيقة أن ما يميّز هذه الصناعة أنها عرفت أن تستجيب لمتطلبات السوق وان تفرض، في الوقت عينه، معاييرها في القطاع الذي تتألّق فيه هيمنتها المطلقة، أي صناعة الساعات الفاخرة والبالغة التعقيد. وفي هذا المجال، فإن أسماء الماركات السويسرية المهمة اصبحت، في العالم كله، عنواناً للتقدم والرقي والمعرفة والإتقان، إلى ما ذلك من الصفات التي تتوافر في هذه الصناعة الرائدة في العالم منذ أجيال عدة. أما في ما خص الإستجابة لمتطلبات السوق، فإن مهارة صناعة الساعات السويسرية تكمن في أنها طرحت منتجات تتلاءم مع كافة الميزانيات، مدفوعة لذلك بالنمو المطرد للمنافسة الخارجية، خصوصاً من قبل دول جنوب – شرق آسيا، وتحديداً من اليابان. وفي أي حال، فإن حصة سويسرا من السوق العالمية، من حيث القيمة، تتخطى النصف، الأمر الذي يؤكد موقعها الريادي واستمراريته.

الذهب والمعادن

من الواضح إذن أن قراءة بنية مبيعات سويسرا من الساعات مفيدة من حيث أنها تعكس الإتجاهات الإستهلاكية في أهم الأسواق العالمية، إضافة إلى أنها تفيد المحلل لجهة التعرّف على تطور ميزان القوى بين مختلف الدول المصنّعة لهذه السلعة. فالمبيعات السويسرية تراجعت من حيث الكمية في قطاع الساعات المتوسطة والرخيصة الأثمان. فساعات اليد البلاستيكية تراجعت بنسبة 11 في المئة والألنيوم بنسبة 9،6 في المئة، والمذهبة 5،3 في المئة.

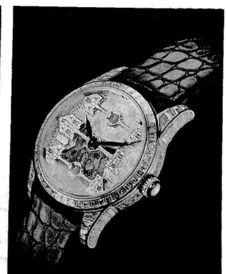
وبالمقابل، فإن الأسواق الخارجية إستهلكت 490 الف ساعة ذهبية، بلغت قيمتها 2،1 مليار فرنك سويسري، مما يشكل إرتفاعاً من حيث العدد نسبته 4،3 في المئة و7،3 في المئة من حيث القيمة.

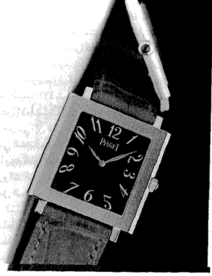
هذه الأرقام الأخيرة تفيد أن السوق التي تستهدفها الساعات السويسرية الراقية دائمة الإتساع، وأنها واعدة إن من حيث القيمة أو من حيث العدد، وبالتالي فإن مستقبل الساعات السويسرية، في ما خص هذا الجزء من السوق مضمون.

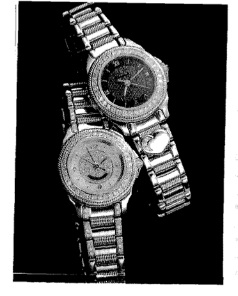
بموازاة ذلك، تظهر بنية الصادرات السويسرية ان الساعات المعدنية الفولاذية عادت بقوة السوق، حيث الطلب عليها عالمياً يشتدّ. وهذه الظاهرة تترسّخ أكثر فأكثر. ففي العام المذكور (1997)، صدّرت سويسرا 8،8 ملايين ساعة معدنية (أي بزيادة 26،9 في المئة عن العام 96) بلغت قيمتها 2،26 مليار فرنك (أي بزيادة مقدارها 34،3 في المئة). وللمرة الأولى في تاريخ صناعة الساعات السويسرية، تسبق الساعات المعدنية من حيث القيمة، الساعات الذهبية، مما يعني إعادة تأهيل هذا النوع من الساعات لدى شرائح واسعة من المستهلكين الذين يرغبون بإقتناء ساعة سويسرية تجمع مميزات الساعة الراقية والحديثة من غير أن تكون باهظة الثمن.

الإتجاه الآخر الذي يمكن إستشفافه من قراءة بنية المبيعات السويسرية على المستوى العالمي، يتمثل في الرغبة المتنامية في إقتناء ساعات ميكانيكية الحركة، أي الرغبة في العودة إلى ما قبل ثورة الكوارتز. ورغم أن ساعات الكوارتز تمثل 90 في المئة من المبيعات السويسرية (عددياً)، فإن الساعات الميكانيكية تحظى بـ 46،7 في المئة من قيمة هذه المبيعات، الأمر الذي يعني أنها ما زالت محصورة، حتى الآن على الأقل، بالساعات الفاخرة وبالبيوتات التي إعتادت على تصنيع مثل هذه السلع. ووفق أوساط صناعة الساعات السويسرية، فإن الحركات الميكانيكية ستستقطب، في السنوات القليلة المقبلة، مزيداً من الجمهور، الذي يجد فيها وسيلة للتمايز ولإظهار شخصية مختلفة.

يقول **فرنسوا هابرسات**، رئيس الإتحاد السويسري لصناعة الساعات، ان عودة الساعات ذات الحركة الميكانيكية إلى الواجهة والرغبة في إقتنائها، الصادرة عن







فئة معينة من الزبائن تعني أن هؤلاء يرون فيها تجسيداً لتراكم المهارات التقليدية السويسرية، ولما تميّزت به هذه الصناعة خلال تاريخها الطويل. وبالتالي فإنهم عندما يشترون ساعة ميكانيكية، فكأنهم يضعون يدهم على قطعة من تاريخها.

بالمقابل، يعتبر **فرنسوا هابرسات** أن ساعات الكوارتز مقبلة، هي أيضاً، على تغيّرات إذ من المنتظر لها أن تستفيد من آخر المكتشفات العلمية والتكنولوجية ومن تطبيقاتها في ميدان صناعة الساعات. ويعتقد رئيس الإتحاد السويسري لهذه الصناعة ان بداية القرن الحادي والعشرين، ستشهد أولى ثمارها لجهة تصنيع ساعات صغيرة الحجم وبالغة الكفاءة ومتعددة الوظائف.

ساعات لكل الأذواق

إذا كانت وظيفة المعارض المتخصصة أن تجمع أهل المهنة تحت سقف واحد، فإن وظيفتها أيضاً ان تظهر التحولات واتجاهات المستهلك. وبإختصار، فإنها مختبر لا بد منه تتداخل فيه إنجازات المبدع وحساسية المتلقي لتشكّل في ما بعد إما تياراً مترسخاً أي باقياً، واما فقاعات من الموضة لا تكاد تظهر حتى تتلاشى.

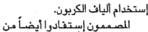
هذه الوظيفة يؤديها على أكمل وجه «معرض بال» المتخصص في الساعات والمجوهرات، والذي يحصل كل عام في شهر نيسان/ ابريل.

وهذا المعرض، في طبعته الأخيرة «بال 98» وفي خطوطه الكبرى، يشير إلى ما ستنصب عليه أعين الزبائن في واجهات المخازن وما ستتناقله الألسن، وما سيشكل بالتالي توجه العام الحالي وربما السنوات المقبلة.

الحقيقة أن تجليات بال الأخيرة تصب في الإتجاه عينه الذي تحسّسه العديد من المتابعين لتحولات هذه المهنة: الدور المتزايد للمعادن (وتحديداً الفولاذ) في إنتاج الساعات، والخطوط المستديرة الغالبة على التوجهات الحالية وربما المستقبلية. وما بين لعبة إستخدام المادة الفولاذية التي تشد إلى الماضي ولعبة الأشكال الجديدة التي تشير إلى المستقبل، تتقاطر النماذج والموديلات الجديدة لتضع بين يدي المستهلك مجموعة كبيرة من الخيارات، لكل سلعة منها شخصية خاصة. وإذا كان الفولاذ هو المادة المفضلة لصناعة ساعات الرجال، فإن نفوذه يمتد أيضاً إلى الساعات النسائية، إلا أنه في هذه الحالة يخرج موشوماً بعدد من الأحجار الكريمة أو الماسات التي تعطيه معنى آخر.



ولأن صناعة الساعات فن غير منغلق على نفسه، يتفاعل مع البيئة وتحولاتها، فإن بعض الموديلات الجديدة تجسد بوضوح هذه الحقيقة. فبعض الموديلات الجديدة الخاصة بالرجل تومىء إلى عالم الرياضة وإلى الأهمية المتزايدة التي يقتطعها في هذه الأيام، وقد كان طبيعياً أن يستفيد مصممو الساعات من هذا الرافد المهم. وقد ذهب أحد البيوت المعروفة إلى عرض مجموعة من الساعات الرجالية مستوحاة من عالم السيارات وصناعتها وسباقاتها. والثابت أن الموديلات الخاصة بالرجل تستعمل الفولاذ بكثافة، وذهب بعضهم إلى



إستخدام ألياف الكربون.

المصممون إستفادوا أيضاً من النجاحات الإنسانية في حقول الفضاء وإكتشاف أعماق البحار ليُخرجوا إلى العلن موديلات توحي لهذا الإكتشاف أو ذاك. فمن الساعة التي تذكر بشاشة رائد الفضاء السوداء التي تلمع بفضل نقاط مضيئة، إلى وظائف جديدة مثل قياس الإرتفاع أو الضغط الجوي، يجد الرائي (وغداً الزبون) نفسه مشدوداً إلى ما أنجزته الإنسانية، بفضل هذه الساعة الصغيرة التي يحملها في معصمه.

هكذا تسير الحياة وهذه سنة التقدم التكنولوجي.. والتجاري! البعض من المصممين يعكس في أعماله السباق مع الوقت، أما البعض الآخر فإنه في موديلاته يبدي حنيناً إلى الزمن الذي مضى، أو إلى أيام البراءة والإندهاش. فمن الأشكال الرومنطيقية، إلى الألوان الزاهية الطفولية، تحملها ماسات ملونة، وردية، أو صفراء، تجد المرأة نفسها سجينة إقتراحات متعددة تحار كيف تتحاشاها، خصوصاً أن عدداً من المصممين يكثر من إستخدام الذهب الأصفر والوردي والرمادي في عملية جعل الإغراء في موقع المهيمن. ثم تأتي الاشكال الهندسية والرسوم ولعبة الضوء والظل إلى ما هنالك من الكنوز التي تشكل جعبة المصمم، يظهرها هنا ويخفيها هناك في لعبة لا تنتهي. البحث عن الأشكال الجمالية يتزاوج مع ما تقدمه التكنولوجيا المتطورة حتى يكون إنبهار الرائي من غير حدود. ■

معرض بال الدولي للساعات والمجوهرات

التطوير لمزيد من الإشعاع



يشكّل معرض بال الدولي للساعات والمجوهرات الذي يجري كل عام في شهر نيسان/أبريل الحدث العالمي الأبرز في هذا الحقل من النشاط.

ويستمد المعرض شهرته من النجاح الواسع الذي يلاقيه منذ انطلاقته العام 1973، وخصوصاً من قدرته على التأثير في الاتجاهات التصنيعية والاستهلاكية والذوقية في قطاع الساعات والمجوهرات، ذلك أن العارضين الذين يتقاطرون سنوياً على هذا المعرض يشكّلون أهم الأسماء والماركات الفاعلة في 40 بلداً. الطبعة الأخيرة من هذا المعرض ضمت 2400 عارض، منهم 600 من قطاع صناعة الساعات، و1300 من قطاع تصميم وصناعة المجوهرات، في حين أن البقية ينتمون إلى مهن عديدة رافدة. ومن جهة أخرى، فإن غنى المعرض يتمثّل أيضاً في النوعية العالية من الزوار المهنيين، الذين تخطى عددهم السبعين ألفاً. واجتماع هؤلاء وأولئك تحت سقفٍ واحد ولأسبوع كامل، لا بد أن ينتج عنه خطوط واتجاهات من شأنها أن تؤثر على تطور قطاعي الساعات والمجوهرات. وعلى الرغم من تكاثر المعارض المنافسة التي تتناول القطاع نفسه، فإن معرض بال يبقى المنارة التي على ضوئها يهتدي الآخرون.

ولأن التطور سنّة الحياة، فإن معرض بال سيتطور أيضاً. والجانب الأول من هذا التطور مادي. فالبناء الذي يستضيف المعرض منذ قيامه سيهدم ليقوم مكانه بناء جديد أكثر تلاؤماً مع الحاجات الجديدة للعارضين، فضلاً عن أن عملية التنظيم ستتطور بدورها لتأخذ بعين الاعتبار الإمكانيات الجديدة التي تتيحها وسائل الاتصال الحديثة ومتطلبات العارضين والزوار. وينتظر لهذه التحسينات أن تؤدي إلى الارتفاع بنوعية الخدمات التي يؤديها معرض بال وبالتالي توسيع إطار إشعاعه وتأثيره العالميين.



من مبتكرات باتيك فيليب هذه الساعة الراقية من الذهب الأصفر والآلية الحركة والمتعددة الوظائف والتي تحمل خصوصاً «دمغة جنيف».

باتيك فيليب Patek Philippe

القدرة على الإدهاش

لا يمكن لزائر جنيف إلا أن تقع عيناه على اسم باتيك فيليب، على الضفة اليسرى لبحيرة ليمان. والاهتمام ليس مصدره فقط ارتفاع البناء أو ضخامة الحروف التي يتشكّل منها الإسم. الحقيقة أن الاهتمام مصدره الشهرة التي يتمتع بها باتيك فيليب في ابتكار وتصميم ساعات فاخرة، فرضت نفسها منذ عشرات السنين على هذا القطاع الذي يضجّ بالمتنافسين والطامحين.

إذا كانت منتجات باتيك فيليب تستفيد من آخر مبتكرات التطور التكنولوجي، في صناعة الساعات، وإذا كانت بالغة الحساسية إزاء تحوّل الأذواق، إلا أنها في الوقت عينه تنهض على دعائم من الأصالة والتجّذر توفرها لها عشرات العقود من الحضور المتواصل في إنتاج أجمل وأبهر الساعات التي توزّعت على نواحي الأرض الأربع، ذلك أن باتيك فيليب، اسم مدموغ على 600 ألف ساعة راقية أنتجتها مصانع هذه المؤسسة التي انطلقت قبل 160 عاماً من جنيف، وما زالت مستقرة فيها. ولأن هذه المؤسسة حريصة على اسمها، وعلى موقعها وسمعتها، في إطار تقليد صناعة الساعات في سويسرا، فإنها ترفض سياسة الإكثار من الإنتاج وإغراق الأسواق، وإنتاج العشرات من الموديلات وطرحها على الزبائن. إنها تعتبر أن هذه المهنة علم وفن: العلم يرفدها بالمعرفة والمهارة والتقدم التكنولوجي لغرض نبيل هو قياس الوقت والسيطرة عليه. أما الفن، فإنه يمنحها هذه القدرة على تحسس الجوانب الجمالية في القطعة المنتجة، وعلى المزاوجة بين الثابت والمتحوّل فيها، في إطار لعبةٍ تتبدل وتتكامل حتى تؤدي إلى المنتج النهائي، أي إلى قمة التجانس بين الفائدة والذوق.

ولا عجب بعد ذلك أن يبقى اسم باتيك فيليب متربّعاً حيث هو، أي على قمة الهرم ولا عجب أن قدرته على الإدهاش والمفاجأة والإمتاع لم تفقد من وهجها إطلاقاً.

كوروم .. الساعة الفريدة



" Rue de La Paix "

يشرف "كوروم" أن تقدم إليكم هذا الطراز الجديد الفريد في تصميمه المعاصر، الذي حاز على إعجاب أكثر الرجال أناقة. لقد تطلب تنفيذه (من الفولاذ أو الذهب) مهارة تكنولوجية فائقة. صنع منه عدد محدود جدًا (٢٠٠ ساعة فقط) من الذهب الأحمر لكافة أنحاء العالم. كل ساعة تحمل رقمًا خاصًا بها. وعدد محدود جدًا من الفولاذ والألماس حصري للسوق السعودي.

مجوهرات معوض

Mouawad Jewellers

جدة : مجوهرات معوض : طريق المدينة ـ ت: ٦٥١٩٧٠٠
مجوهرات جمانة : سوق جدة الدولي ـ ت: ٦٦٩٤٧٠٤
مجوهرات الثبيتي : مركز البساتين ـ ت: ٦٦١٢٨٣٨
الرياض : مجوهرات معوض : شارع الستين ـ ت: ٤٧٧٨٢٩٠
مجوهرات معوض : شارع الوزير ـ ت: ٤٠٤٠٩٣٣
مجوهرات جمانة : العليا ـ مبنى العقارية ٢ ـ ت: ٤٦٣٠٥٩٧
الخبر : مجوهرات النور : شارع الملك خالد ـ ت: ٨٩٤٥٧٤٧



ساعة نسائية، علبتها من الذهب الاصفر عيار 18 قيراطاً، موشاة بالحبات الماسية. إطارها من الذهب، عقارب الساعة التي تشبه الرمح، من الذهب ايضاً

ميشال بارميجياني Michel Parmigiani

فن الصعود إلى القمة

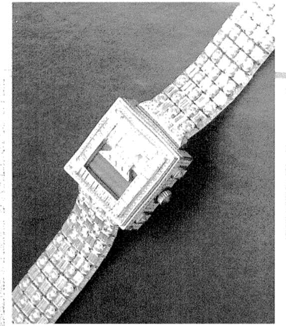
أين يكمن سر هذا الرجل الذي وُلد في العام 1950 وهو اليوم اسم لامع في عالم صناعة الساعات السويسرية؟

إذا كان ثمة من لغز فإنه في لحظة التلاقي بين موهبةٍ فذة وعمل دؤوب. الموهبة إبداع والعمل محاولة لوضع إطار ونظم لعملية الإبداع. ومن دمج الاثنين معاً، لا بد أن ينشأ ما يدهش. وميشال بارميجياني لا يزال يثير الدهشة، كما في الأيام التي انطلق فيها ساعياً إلى إعطاء حياةٍ جديدة إلى تحف من الساعات التاريخية. خلال هذه المرحلة، تشرّب خبرات الأجيال واطّلع على عبقرياتهم، كما تجلّت في أعمالهم. وبالطبع هذه الخبرات تجد طريقها إلى الإبداع من خلال المجموعة الإبداعية التي أطلقها ميشال بارميجياني العام 1996 وسماها «Parmigiani Fleurier» أما لماذا اسمها Fleurier، فلأنها تستعيد اسم المحلة التي أرسى فيها بارميجياني مشغله واسمه (Mesure et Art du Temps).

في هذا المشغل، جمع بارميجياني الكثير من أفضل الخبرات المتوافرة في فن صناعة الساعات. وقد تحوّل مشغله إلى رمز للاتقان والرصانة والمعرفة.

تعتبر مجموعة بارميجياني فريدة من نوعها، وهي تتشكّل من ساعات يد، من ساعات جيْب ومن مبتكرات فنية، رفيعة المستوى. وخلال وقتٍ قصير للغاية، استطاعت مجموعة Parmigiani Fleurier إثبات نفسها في الأسواق الدولية الرئيسية: أوروبا، الولايات المتحدة، الشرق الأوسط وآسيا. وتتم صناعة ساعات هذه المجموعة في مشغل Fleurier. وكل قطعةٍ منها تستفيد من ضمانة مدتها عشر سنوات إضافةً إلى خدمات ما بعد البيع. ويحرص ميشال بارميجياني أن تكون كل قطعة من هذه المجموعة المحدودة العدد فريدة من نوعها.

والواقع أن تأمّل هذه الساعات التي تخرج من مشغل ميشال بارمجياني تدفع إلى الاعتقاد أن الغرض منها ليس الدلالة على الوقت، وليس أيضاً اقتناص فرصة التصنيع للاستفادة من قيمة الذهب والأحجار الكريمة لإغراء العين ولإعطاء الساعة قيمة إضافية! ثمة انسجام وتناغم بين المعرفة والمهارة التقنيتين اللتين تتجليان في حركة الساعة وانضباتها ووظائفها، وبين الجانب الجمالي الذي لا بد أن يدهش الرائي بخطوطه الأنيقة وأشكاله الناجحة. وهذه الملاحظة لا تصحّ فقط على الساعات المصنعّة للمرأة وحدها، بل تشمل المجموعة المخصصة للرجال. ما بين هاتين المجموعتين تناغم وتراقٍ، إذ أنهما تصدران عن روحية واحدة.



الصورة: ساعة وحيدة من نوعها، صُمّمت لسلطان عُمان. العلبة والإسوارة من الذهب الرمادي والغطاء من الذهب الأصفر والأزرق. على الغطاء يظهر قصر السلطان. والساعة التي تزن 224 غراماً من الذهب موشاة بـ 1165 حبة ماسية

Soleil Genéve

هل من جديد تحت الشمس؟

هل من مكان في سويسرا لمصمم وصانع ساعات جديد؟ وهل من زبائن معينين لم تقم إزاءهم محاولات لجذبهم إلى هذه الدائرة أو تلك؟

الجواب جاءت به شركة Soleil Genéve التي اختارت لنفسها في جنيف المدينة القديمة والأنيقة ساحة Bourg de Four. ومن هذا المكان التاريخي انطلقت Soleil Genéve بفلسفةٍ جديدة. فهي لا تريد أن تبيع آلاف الساعات والقطع ولا تريد إغراق الأسواق. إنما تريد التوجه إلى زبائن معينين وتحديداً في الشرقين الأوسط والأقصى، شراء ساعة ما، لديهم ليس عملاً عادياً وإنما اختيار قطعة فنية وتعبير عن قصة حب وإعجاب.

يقول ستيفان فاراك Stéphane Varak مدير Soleil Genéve أن الشركة حققت أهدافها، لا بل أن ما حققته يتخطى السقف الذي وضعته، موضحاً أن تطوير أعمال الشركة إن في سويسرا أو عبر ما تقوم به في الأسواق الخليجية يجعل المسؤولين عنها مستعدين لإطلاق موديلات جديدة، إضافةً إلى الموديلات الموجودة حالياً لديهم. والميزة الأساسية لما تصنعه Soleil Genéve يتمثّل في الساعة المقفلة. ومن هذا النموذج الأساسي تتفرّع نماذج متنوعة، إن للرجل أو للمرأة. يذكر أن Soleil Genéve تريد في كل ما تنتجه أن يكون قطعةً وحيدة وفريدة، وهي مستعدة أن تصنّع للزبون الساعة التي يريد، وفق ما يطلبه.

بالطبع، Soleil Genéve تقع في فئة الساعات الراقية غالية الثمن، إذ أن الذهب بأنواعه والأحجار الثمينة بأنواعها تشكّل المادة التي تداعبها يد الفنان حتى تكون صنيعته تحفة فنية.

مجموعة بريغيه Breguet
الأصالة والتجديد

في العام الماضي، احتفلت مجموعة بريغيه بالذكرى الـ 250 لولادة مؤسسها أبراهام – لويس بريغيه، الذي رأى النور في مدينة نوشاتل العام 1747. وفي هذه المناسبة، أقام المتحف الدولي لصناعة الساعات، في مدينة Chaux-de-Fonds معرضاً لإظهار عبقرية مؤسس هذه المجموعة التي ما زالت حتى اليوم سبّاقة في ميدان التجديد والإبداع. أبراهام – لويس بريغيه، مصمم وصانع الساعات العبقري، أقام علاقات مع ملوك وأمراء أوروبا.

وإذا كانت مجموعة بريغيه التي تملكها حالياً مجموعة انفستكورب التي تملك أيضاً شوميه Chaumet وغوشي Gucci وتيفاني وغيرها، قد عانت في السنوات الماضية من اهتزاز صورتها، فإنها منذ وصول رئيسها الجديد جان – جوزيف جاكوبير عادت إلى طريق النجاح والتجلّي في عالم صناعة الساعات السويسرية.



ساعة بريغيه، نموذج كرونوغراف Type xx، الذي صُنع تكريماً للدور الرائد الذي لعبه لويس بريغيه في حقل الطيران

الرئيس الجديد اعتبر أن إعادة إطلاق المجموعة تمر عبر التركيز على صناعة الساعات الفاخرة التي تزاوج بين التطور التقني والجانب الجمالي. وقد ركّز على ضرورة المحافظة على النوعية وعلى الثقة التامة بكل منتجات مجموعة بريغيه أكان ثمنها 7000 فرنك سويسري أم 400 ألف فرنك. فضلاً عن ذلك، فإن اعتماده خطة خمسية للنهوض بالمؤسسة وإجراء الإصلاحات البنيوية فيها وإعادة إطلاق ماكينتها الصناعية والتجارية، كل ذلك أعاد منتجات بريغيه إلى الواجهة. وإلى جانب النوعية العالية وروح الابتكار، اعتمدت إدارة بريغيه على الدراسات المعمقة للأسواق لتحديد صورة (Profil) الزبون. وفي النتيجة، فإن الخطة التي اعتُمدت قامت على المحافظة على زبائن بريغيه التقليديين من جهة وعلى التوجه إلى جمهور شاب يعشق منتجات بريغيه لكنه غير قادر على اقتناء الكلاسيكية منها. من هنا ظهور مجموعة جديدة منها مجموعة «Classique». وهذه الأخيرة، ككل مجموعات بريغيه تتحلّى بكل خصائصها وتلائم في الوقت عينه هذه الشريحة من الزبائن.

ومن جملة ما اعتمده الرئيس جاكوبير إيجاد نوع من الحركية (Synergie) الفاعلة بين الشركات التي تتألف منها المجموعة وهي شركة ساعات بريغيه، وشركة Nouvelle demania SA التي تنشط منذ ما يزيد على 100 عام، في حقل صناعة الحركات الميكانيكية والساعات. وأخيراً شركة Valdar SA المتخصصة في حقل الميكروميكانيك.

بعد ان تخطت مبيعاتها سقف الثمانية مليارات فرنك

هل انتهت أزمة صناعة الساعات السويسرية؟

التفاؤل هو سيد الموقف في أوساط صناعة الساعات في سويسرا. فالصادرات حققت أرقاماً قياسية العام الماضي، وحركة التغيّرات البنيوية التي أصابت هذه الصناعة في الأعوام العشرة الأخيرة شارفت على نهاياتها، الأمر الذي يجعل سويسرا في وضعية جيّدة لمواجهة المنافسة الحادة في الأسواق الخارجية. غيران أزمات جنوب شرق آسيا تدفعهم الى الحذر ومراقبة تحوّلات السوق.

رقم قياسي آخر حطّمته صناعة الساعات السويسرية. فللمرّة الأولى في تاريخها إستطاعت هذه الصناعة أن تحقق مبيعات في الأسواق العالمية تتخطى من حيث القيمة سقف الثمانية مليارات فرنك سويسري. ووفق الاحصائيات الصادرة عن إتحاد صناعة الساعات السويسرية، فإن هذه الصادرات، للعام 1997، بلغت تحديداً 8،311 مليارات فرنك سويسري، محققة بذلك معدّل نموّ نسبته 10،1 في المئة قياساً للعام 1996.

هذا الأداء المرتفع لصناعة الساعات في الأسواق العالمية يجب مقارنته بنتائج العامين 96 و95. ففي العام 1995، تراجعت مبيعات الساعات في الخارج بنسبة 3،6 في المئة عما كانت عليه في العام 1994. وإستمر التراجع في العام 1996 وان كان بنسبة أقل (1،6 في المئة). من هنا، فإن قفزة الصادرات في العام 1997 تحمل أكثر من معنى: فهي من جهة تضع حداً لسلسلة التراجع في الأسواق الدولية من حيث قيمة الصادرات، وهي من جهة أخرى تشكل تخطياً للرقم القياسي الذي كانت وصلت اليه هذه الصادرات في العام 1994 (7،9 مليارات فرنك).

الخلاص في الأسواق الخارجية

في التقرير السنوي الذي يعده عن القطاعات الإقتصادية السويسرية، يركّز بنك كريدي سويس على الأداء المتميز لصناعة الساعات. ووفق المحللين الإقتصاديين للمصرف المذكور، فإن صناعة الساعات إنتقلت من الموقع الرابع إلى الموقع الثالث من حيث ترتيب القطاعات الإقتصادية السويسرية الرائدة. وهي تحلّ بذلك بعد الصناعات الكيميائية (بما فيها صناعة الأدوية) التي تحتل الموقع الأول، ثم الصناعات الإلكترونية (الموقع الثاني).

والحقيقة ان هذا القطاع الذي يعمل فيه حوالي 37 ألف شخص يتوجّه أساساً نحو الأسواق العالمية التي تستوعب وفق ما يؤكده **جاك دوشين** Jacques Duchéne، رئيس الهيئة المنظمة لمعرض بال الدولي للساعات والحلي، 95 في المئة من الإنتاج السويسري. وهذا يعني ان 5 في المئة مما تنتجه سويسرا من الساعات يذهب إلى السوق المحلية. غير أن هذه النسبة لا تعني بتاتاً ان السويسريين أو المقيمين في سويسرا هم الذين يستوعبونها. وبتقدير **جاك دوشين**، فإن أربعة أخماس هذه النسبة يشتريها السياح والزوار الأجانب خلال إقامتهم في سويسرا.

هذه الأرقام والنسب تعكس بوضوح دينامية قطاع صناعة الساعات في سويسرا وقدرته على اتخاذ المبادرات ان من حيث الخطوط الإبداعية أو من حيث التسويق واختراق الأسواق، وخصوصاً من حيث قوته في مواجهة المنافسة الحادة الآتية من جنوب – شرق آسيا.



غير ان الأمثولة الكبرى التي يجسّدها تحسن مواقع المنتجات السويسرية في الأسواق الدولية تكمن في أن الخبرات المتوازنة، منذ حوالي 300 عام في صناعة الساعات تشكّل رصيداً كبيراً لسويسرا، خصوصاً ما تعلق منها بالساعات الراقية أي غالية الثمن. ففي الزمن الذي تغلب فيه «الموضة» على الأصالة، والإنتاج الصناعي المكثّف والجماهيري على الإبداع الفني، عرفت صناعة الساعات السويسرية، بعد مخاضات عسيرة، ان تتأقلم مع المعطيات الإقتصادية الجديدة، من دون أن تتخلى عن أصالتها وتراثها.

■ ولكن كيف تتوزّع صادرات الساعات السويسرية على الأسواق العالمية، وما حصة الأسواق العربية منها؟

□ الواقع ان وجهة صادرات الساعات لم تتغيّر كثيراً في الأعوام الأخيرة، من حيث الترتيب. ففي اللائحة التي تضم 15 سوقاً، تستوعب لوحدها حوالي 84 في المئة من قيمة المبيعات السويسرية، تحتل سوق هونغ كونغ المرتبة الأولى، تليها سوق الولايات المتحدة الأميركية. صادرات سويسرا من الساعات إلى الأولى بلغت في العام الماضي 1،390 مليار فرنك، في حين أنها بلغت إلى الثانية 1،178 مليار فرنك. والملاحظ أنه بعد عامين متواليين من تراجع المبيعات السويسرية إلى هونغ كونغ، فإن العام 97 شهد نهاية هذا التوجّه، إذ أن نمو المبيعات بلغت نسبته 5 في المئة. أما السوق الأميركية، فان نمو وارداتها من هذه السلع مطرد ويفسره النمو الإقتصادي التواصل للإقتصاد الأميركي. فبعد إرتفاع نسبته 8،3 في المئة في العام 1996، بلغت هذه النسبة 12،9 في المئة في العام الماضي. مما يعكس الأهمية المتنامية التي تحتلها هذه السوق بالنسبة لصناعة الساعات السويسرية. وتمثل سوق الولايات المتحدة 14،07 في المئة من قيمة الصادرات السويسرية، في حين ان سوق هونغ كونغ تمثل 16،7 في المئة.

يبدو واضحاً ان هاتين السوقين هما موضع عناية خاصة من قبل سويسرا، ليس فقط لجهة الحجم ولكن أيضاً لإمكانيات النمو المتوافرة لديهما، والواقع انهما يشكلان فئة على حدة، تتبعها مجموعة أخرى قوامها اليابان، ألمانيا، إيطاليا، سنغافورة وفرنسا، ويجمع بينها أنها تشتري ما يزيد على 400 مليون فرنك من الساعات السويسرية. وإذا كانت مشتريات اليابان من هذه السلع قد زادت في العام 1996 بنسبة 12 في المئة، فإنها للعام 1997 هبطت بنسبة 3،9 في المئة. ويفسّر تحول المؤشر عاملان رئيسيان: **الأول هو** كساد الإقتصاد الياباني وتراجع حركة الإستهلاك، **والثاني** مردّه إلى المنافسة الشديدة التي تواجهها الساعات السويسرية في هذه السوق من قبل الصناعات المحلية.

يبقى أن المجموعة الأخيرة التي تتألف من ثماني أسواق تضم دولتين عربيتين: الإمارات العربية المتحدة والمملكة السعودية وكلتاهما تتميز ان بنسب نمو مهمة. فسوق الإمارات العربية المتحدة التي إشترت في العام 1997 ما قيمته 169،1 مليون فرنك سويسري من الساعات، زاد إستهلاكها بنسبة 11،4 في المئة بعد أن كان في العام 1996 حقق إرتفاعاً مقداره 22،5 في المئة- هو الأقوى في تاريخ المبيعات السويسرية. ولا شك أن السوق الإماراتية ستستمر في النمو لسببين رئيسيين: الأول هو القوة الشرائية المرتفعة التي يتمتع بها مواطنو وسكان دولة الإمارات وتفضيلهم للساعات السويسرية الراقية في مشترياتهم من هذه السلعة، والسبب الثاني يتمثل في الدور الذي تلعبه هذه السوق في حركة التجارة الإقليمية، إذ انها بوابة شبه القارة الهندية وإيران وممر للبضائع باتجاه عدد من الدول الافريقية. وهي أيضاً بفضل سوقها الحرة وانخفاض الرسوم، وجهة متميزة لمواطني أوروبا الشرقية وجمهوريات وسط آسيا وروسيا وغيرها من الدول المنضوية تحت لواء مجموعة الدول المستقلة (eEI). فالمشتريات المحلية وعملية إعادة التصدير تجعل من سوق الإمارات هدفاً تجارياً رئيسياً للمبيعات السويسرية من الساعات، على عكس السوق السعودية المستهدفة لقدرتها الداخلية على الإستيعاب، وبالنظر إلى كونها أكبر الأسواق الخليجية. وثمة خاصية أخرى تتميز بها السوق الخليجية وهي إرتفاع نسبة مشترياتها من الساعات الثمينة، مقارنة ببقية الأسواق. وإذا كانت الإحصائيات السويسرية تفيد ان حصة الشرق الأوسط من مبيعات الساعات السويسرية تقف عند سقف 6 في المئة، إلا أنها لا تأخذ بعين الإعتبار مشتريات مواطني هذه المنطقة في سويسرا نفسها. وبأي حال، فمن الصعب الوصول إلى أرقام دقيقة، غير ان الثابت ان النمو المتواصل في المبيعات السويسرية إلى هذه المنطقة سيستمر، إضافة إلى ان هذه السوق أقل هشاشة من سوق جنوب – شرق آسيا التي تشمل وجهات رئيسية مثل هونغ كونغ، اليابان، سنغافورة وغيرها. فمؤشرات هذه الأسواق تتغيّر من عام إلى عام. فبعد طفرة قوامها 12 في المئة، إنتكست السوق اليابانية، كما إنتكست السوق التايلاندية بنسبة 5،6 في المئة. وإضافة إلى الأزمة المالية التي ضربت إقتصاديات هذه المنطقة في الخريف الماضي، فإن المبيعات السويسرية عانت أيضاً من رفع قيمة الرسوم الجمركية بنسبة 25 نقطة، الأمر الذي جعل السلع السويسرية غالية الثمن، مقارنة بالسلع المنافسة والمنتجة محلياً.

والحقيقة أن المسؤولين في سويسرا عن صناعة الساعات يظهرون بعض التخوّف من إنعكاسات الأزمات المتلاحقة المالية، الإقتصادية والإجتماعية التي تضرب دول جنوب – شرق آسيا على صادراتهم إليها. فالوضع في أندونيسيا وتايلاندا وغيرها لم يتحسن، ونتائج الأزمات ما زالت تتكامل فصولاً. وإذا كانت إحصائيات العام 1997 تحمل مؤشرات سلبية، فإن المخاوف الحقيقية تنبع من القناعة التي أخذت تترسخ أكثر فأكثر ومفادها أن الأزمة في هذه المنطقة ستكون أطول مما هو متوقع لها، وبالتالي فإن الصناعة المعنية مدعوة إلى التفتيش عن أسواق بديلة تعوّض عن النقص الذي سيلحق بها من جراء التطورات السلبية في جنوب شرق آسيا. غير أن المشكلة أن هذه السوق تستوعب نسبة كبيرة من المبيعات السويسرية وربما لن يكون من السهل على السويسريين رغم ما يتحلّون به من إبداع صناعي ومبادرة تجارية تعويض النقص المتوقع. ■

سويسرا - العالم العربي

كيف يمكن تنمية التبادل التجاري؟

ميزان التبادل التجاري بين سويسرا والعالم العربي يميل باستمرار لصالح الطرف الأول. أما التعاون الإقتصادي في مشاريع مشتركة أو إستثمارات فهو ضعيف، رغم الوزن المالي والبشري الذي يمثله العالم العربي في سويسرا.

إذا كانت صادرات سويسرا الإجمالية للعام 1997 تجاوزت سقف الـ 105 مليارات فرنك سويسري (105،132 مليار)، محققة بذلك، ومن حيث الحجم، قفزة مقدارها 7،7 في المئة، فإن الأساسي منها يذهب إلى دول الاتحاد الأوروبي التي تستوعب وحدها (60،7 في المئة)، تليها الولايات المتحدة الأميركية (10،6 في المئة)، وما تبقى منها يتوزّع على الدول الناشئة (11،8 في المئة)، اليابان (3،8 في المئة) وغيرها.

	الصادرات السويسرية إلى العالم العربي				الصادرات العربية إلى سويسرا			
	1996	1995	1994	1993	1996	1995	1994	1993
الجزائر	77،4	94،4	78،9	85،9	210،7	64،7	110،1	165،6
البحرين	91،4	98،7	139،1	146،3	47	48،1	24،1	43،9
مصر	311،8	253	232،4	230،1	12،1	15	11	22،3
العراق	7،2	49،6	1،9	26،6	—	—	—	—
الأردن	61،5	61،7	56،3	50	0،3	0،2	0،4	0،1
الكويت	172،1	96،8	99،3	110،6	2،8	1،5	14،1	4،6
لبنان	185،2	168،7	171،5	150،3	190	94،3	134،6	86،5
ليبيا	74،2	82،4	113،7	143،5	405،3	351،3	330،9	296،3
المغرب	107،9	106،5	130،2	109،7	46،2	52،3	49،6	41،1
عمان	131،9	56،8	45،6	153،3	1،1	1،4	1،2	1،4
قطر	62،7	106،5	65،2	97،6	0،1	0،2	—	0،7
السعودية	901	1188	1081	1491	264،7	277،6	252،7	275،1
السودان	16،6	18،5	13،2	17،4	0،4	0،2	0،7	0،3
سورية	49،9	37،1	57،2	51،2	1	1،3	1،7	1،6
تونس	81،4	90،5	75،8	78،4	16،1	17،7	21،6	18،4
الإمارات	515	434،3	487،2	459،8	22،7	12	36،2	14
اليمن	12،5	10،4	13،5	30،7	1،3	0،6	1	0،8
موريتانيا	0،7	1،7	1	1،4	—	0،1	—	—
الصومال	0،1	0،1	0،3	0،1	0،2	—	—	—
جيبوتي	2،5	2،3	1،6	1،7	0،5	0،2	—	0،2
المجموع	2863	2958	2865،5	3418،8	1213،5	938،7	989،9	972،9
النسبة المئوية من الإجمالي	%2،9	%3،07	%3	%3،66	%1،25	%1	%1،07	%1،08

المصدر: الدليل السنوي لغرفة التجارة العربية السويسرية/ القيمة بملايين الفرنكات السويسرية



وضمن هذه الصورة، تحتل الصادرات السويسرية إلى العالم العربي موقعاً متواضعاً جداً، إذ أن نسبتها من إجمالي الصادرات تقل عن 3 في المئة (تحديداً 2،9 في المئة)، بقيمة إجمالية، بلغت العام 1996، (2863 مليون فرنك).

والواقع ان هذه الأرقام والنسب فيها ما يدهش. فهي من جهة تشتمل على صادرات سويسرا إلى 20 دولة عربية يجاور تعداد سكانها الـ 250 مليون نسمة، إلا أنها تساوي من حيث القيمة ما تصدره سويسرا إلى بلدٍ صغير مثل هولندا، عدد سكانه يقل عن 16 مليون نسمة. وهي من جهة ثانية تزيد على ثلاثة أضعاف واردات سويسرا من العالم العربي (أنظر الجدول)، الأمر الذي يعكس ضعف المبادلات التجارية السويسرية – العربية وخصوصاً وهن الصادرات العربية إلى السوق السويسرية التي بلغت وارداتها، للعام 1997، (103،08 مليون فرنك).

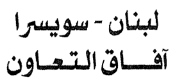
ولو نظرنا في تفاصيل المبادلات التجارية العربية – السويسرية لرأينا أنها تتركز في المبادلات القائمة بين سويسرا وأربع دول عربية هي السعودية، الإمارات العربية المتحدة، لبنان والكويت. أما من جهة الواردات السويسرية فإن مصادرها الرئيسية هي ليبيا، الجزائر، السعودية ولبنان. وإذا كانت تتركز، مع الدول الثلاث على مشتريات النفط ومشتقاته، فإنها، مع لبنان، تشتمل على الساعات، المكونات الإلكترونية والذهب وغيرها من السلع.

والحقيقة، ان مبيعات سويسرا إلى العالم العربي تعاني من إستمرار التراجع في القيمة والحجم، بسبب إرتفاع قيمة الفرنك السويسري الذي يجعل السلع السويسرية أقل قدرة على التنافس مع السلع المشابهة التي تنتجها دول صناعية أخرى. وبأي حال، فإن مبيعات سويسرا إلى العالم العربي تتشكل بالدرجة الأولى من الساعات والحلى والمجوهرات، الأمر الذي يضمن لها بعضاً من الثبات، خصوصاً أن الماركات السويسرية الشهيرة تنال خطوة إستثنائية في الأسواق العربية، وخصوصاً الخليجية. ويلاحظ ان قيمة المبيعات السويسرية حققت العام 1995 إرتفاعاً متواضعاً قيمته تزيد قليلاً على 100 مليون فرنك، إلا أنها عادت بعد ذلك إلى التراجع لتقل عن 3 في المئة من إجمالي الصادرات السويسرية.

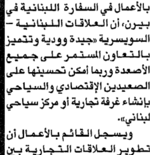
وإذا كانت غرفة التجارة السويسرية – العربية والهيئات الإقتصادية السويسرية تنشط لتشجيع الإستثمارات المتبادلة والتجارة ومشاريع المشاركة الصناعية والخدماتية (فنادق) وغيرها، إلاّ أن هذه النشاطات لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب الذي يتوافق مع الحضور العربي المالي والإنساني في سويسرا. ■



جناح سويسرا في احد معارض بيروت 1996



لبنان - سويسرا آفاق التعاون





بهجت لحود

يعتبر بهجت لحود، القائم بالأعمال في السفارة اللبنانية في بيرن، أن العلاقات اللبنانية – السويسرية «جيدة وودية وتتميز بالتعاون المستمر على جميع الأصعدة وربما أمكن تحسينها على الصعيدين الإقتصادي والسياحي بإنشاء غرفة تجارية أو مركز سياحي لبناني».

ويسجل القائم بالأعمال أن تطوير العلاقات التجارية بين الدولتين يمكن ان يتحقق عبر إبرام عقود وإتفاقيات ثنائية مثل العمل بمبدأ الدولة الأكثر رعاية أو إلغاء وتخفيض التعريفات الجمركية ووضع ترتيبات لتلافي الإزدواج الضريبي. ومن جملة الخطوات التي يمكن ان تساهم في إنعاش التبادل التجاري توقيع لبنان لإعلان مبادىء مع الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة في جنيف في 19 حزيران/ يونيو من العام الماضي. وتضم هذه الرابطة سويسرا، النروج، ايسلندا وليشنشتاين.

ويرى بهجت لحود أن حجم الصادرات اللبنانية إلى سويسرا، في المقارنة مع الصادرات العربية إليها، يحتل موقعاً ممتازاً. وتتمحور مبيعات لبنان حول مجموعة من السلع غالية الثمن مثل الماس والذهب والساعات المسبوكة بالمعادن الثمينة، كما أنها تستفيد من بدايات التنوع في الصناعة اللبنانية. ومن الأمثلة على ذلك ان لبنان يصدر إلى سويسرا بعض مكونات الكمبيوتر.

أما لجهة المشتريات اللبنانية في سويسرا، فإنها تمثل 6،7 في المئة من مجموع الواردات اللبنانية، بحيث ان سويسرا تحتل المرتبة الخامسة بين الدول المصدرة إلى لبنان، بعد إيطاليا وفرنسا والولايات المتحدة وألمانيا. ويعتقد القائم بالأعمال ان ترويج السلع اللبنانية في سويسرا يمرّ عبر تنويع الصادرات والتعريف بالسلع اللبنانية من خلال إقامة المعارض الإقتصادية والتجارية والحملات الإعلامية. يذكر ان المكتب السويسري للتوسع التجاري نظّم العام 1996 في لبنان معرض البناء الكبير «بروجيكت ليبانون»، كما ان سويسرا شاركت في عدد من المعارض المختلفة في لبنان.

وفي ما خصّ الإستثمارات، يعتبر لحود ان تردّد المستثمرين السويسريين في لبنان مردّه إلى عرقلة عملية السلام، في حين أن الحكومة اللبنانية تسعى إلى تشجيعهم عبر السعي إلى إعداد إتفاقية تقدّم حوافز وتسهيلات وتؤمن أطراً قانونية لحل النزاعات التجارية وإيجاد مناخ للتعاون الإقتصادي المثمر، وينشط القطاع المصرفي السويسري في لبنان. ومن ذلك ان سويسرا بادرت مؤخراً، بالتعاون مع هيئة تنمية الإستثمارات في لبنان (إيدال) إلى إنشاء صندوق إستثمارات بقيمة 50 مليون دولار، بالإشتراك مع سوسيتيه دو بانك سويس. وفي المقابل، فإن الإستثمارات اللبنانية المباشرة في سويسرا تتركز في قطاع الساعات والمجوهرات والمصارف. ومن الأسماء المعروفة معوّض وطبّاع وشاتيلا وأفاكيان.

السياحة في سويسرا

فن التناغم بين العناصر

السياحة في سويسرا متنوّعة، غنية وجذّابة. وهي سياحة لكل الفصول والهوايات والأذواق، عمادها طبيعة استثنائية وخدمات راقية. وعلى الرغم من ذلك، فإن سويسرا تعاني من التراجع على خريطة السياحة الدولية بسبب مستوى المعيشة المرتفع فيها وبالتالي ارتفاع أسعار الخدمات، الأمر الذي يدفع السائح إلى استكشاف مقاصد سياحية أخرى.

يندر أن يتوفر لبلد مثلما توافر لسويسرا، هذه المجموعة الهائلة من المزايا التي تؤهله لأن يكون وجهة متميزة للسائح الدولي. سويسرا، بداية، بيئة طبيعية مدهشة بإغراءاتها التي تفاجئ السائح باستمرار. فهذا البلد القاري المحشور بين فرنسا، إيطاليا، النمسا وألمانيا يستفيد بالدرجة الأولى من الجمالات الطبيعية المتوافرة في جبال الألب، الأمر الذي يعطيه طابعاً جبلياً، عرف الاتحاد السويسري أن يحافظ عليه من خلال اتباع سياسة بيئوية متشددة. غير أن الميل الواضح للحفاظ على الطبيعة لم يمنع قيام منتجعات سياحية جبلية مثل زرمات، سان موريتز، غشتاد، دافوس وغيرها ذات شهرة عالمية، تحوّلت مع الأيام إلى وجهة مفضّلة لمشاهير هذا العالم. هذه المحطات لم تعد فقط أمكنة للتزلّج واللهو، بل غدت بمثابة موعد لأهل الفن والمال والسياسة والموضة والرياضة.

لم تكن الصدفة هي العنصر الفاعل في تكريس منتجعات سويسرا عالمياً، فالسويسريون عرفوا أن يتميّزوا بفنّهم المعهود في الدقة والتنظيم والاستقبال وتأمين البنى الفندقية الراقية والمحافظة على المستوى اللائق للخدمات. النوعية لعبت الدور الأساسي في تكريس موقع سويسرا على خريطة هذا النوع من السياحة العالمية التي ليس لها الوزن الهائل لجهة الإحصائيات والأعداد ولكنها ذات مردود اقتصادي ودعائي عالٍ. فضلاً عن ذلك، فقد عرف السويسريون أن ينسجوا حولها مجموعة من الخدمات الرياضية والثقافية المصاحبة مثل المؤتمرات العالمية (مؤتمر دافوس الاقتصادي العالمي) والمظاهرات الفنية (حفلات الموسيقى والغناء) والأحداث الرياضية... ولا يخفى على المراقب الأثر الإيجابي المترتب على هذا النوع من النشاط الذي من شأنه تجذير السائح في هذه الوجهات، خصوصاً أنها توفر له، إلى جانب الطبيعة المتميزة والسمعة والشهرة، البنى اللازمة من فنادق ومطاعم ومخازن ومحلات من الطراز الأول.

العنصر المائي

صحيح أن سويسرا ليست وجهة سياحية تمثل ما تمثله فرنسا أو أسبانيا أو إيطاليا أو حتى اليونان. فهذه الدول تستفيد أساساً من شواطئها الممتدة إلى مئات الكيلومترات. فرنسا وإسبانيا مشرّعتان على بحر (المتوسط) ومحيط (الأطلسي). وبفضل شواطئهما فإنهما تجذبان الملايين من السياح من أوروبا الغربية والشمالية الذين يتمتعون بأعلى مستوى للاستهلاك السياحي في العالم. أما إيطاليا واليونان فتستفيدان من تراثهما التاريخي والثقافي ومن فصل الصيف الذي يمتد لما يزيد على 5 أشهر.

وعلى الرغم من أن سويسرا تفتقد للواجهة البحرية، فإن تكاثر البحيرات الكبرى فيها ينقذها من هذا النقص. وأكبر بحيرات الاتحاد السويسري بحيرة ليمان التي تتقاسمها مع فرنسا. وتكرّ سبحة أسماء البحيرات التي تتحوّل صيفاً إلى وجهات سياحية جذابة:

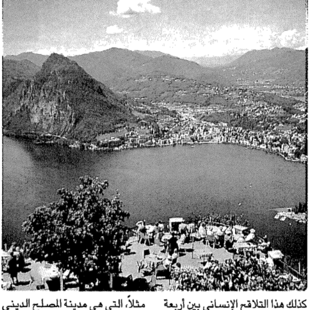
نوشاتل، كونستانس (التي تتقاسمها مع ألمانيا)، زوريخ، بحيرة أنترلاكن، بحيرة الكانتونات الأربعة وكل هذه البحيرات تجعل من سويسرا بلداً مائياً وتساهم في تجلي عدد من مدن الاتحاد مثل لوسيرن، لوغانو، لوكارنو، أنترلاكن وغيرها. ويكفي للتدليل على ذلك النظر إلى النجاحات التي توفرها السباقات الشراعية والتزحلق على المياه والعروض المائية المختلفة. وكلها يتآلف ليكفل لسويسرا مزيداً من الجاذبية وليرضي نوعاً من السياح الذين يشكل عنصر «الماء» عامل الجذب الرئيسي بالنسبة إليهم.

إشباع العين والعقل

هكذا تستفيد العديد من المدن السويسرية من تزاوج الطابع الجبلي والعنصر المائي واخضرار الطبيعة. الكل يتآلف في منظومة متناغمة تشكل وحدة ثلاثية الأقطاب تستجيب للعديد من الأذواق وترفد فناً معمارياً عرف أن يدرج الحجر في بنية منسجمة وبديعة.

وإذا كانت اعتبارات مراعاة العنصر الطبيعي واضحة في التعاطي مع الهندسة المعمارية، الأمر الذي يتبدّى في هذه القصور المتناثرة على ضفاف بحيرة ليمان أو تلك المطلة على بحيرة إنترلاكن، فإن الفن السويسري عرف في الوقت عينه أن يلبي متطلبات الحياة العصرية بما تفرضه من تجهيزات حديثة داخلية وخارجية. ولا أجمل من نزهةٍ بحرية تنقل السائح من جنيف، هذه المدينة البورجوازية الدولية الطابع إلى مدينة لوزان المسترخية على الضفة اليمنى للبحيرة وصولاً إلى مدينتي فيفي Vevey ومونترو (Montreux) القابعتين في عمق هذه البحيرة المتلألئة.

لا يظننّ السائح أن سويسرا هي فقط هذه «البطاقات البريدية» التي تجسّد على الورق مشهداً طبيعياً حافظ على كينونته. سويسرا هي كل هذا ولكنها أيضاً مجموعة من المدن ذات التاريخ العريق ومراكز فنية مشعّة، ومجموعة من المتاحف والمعارض الفريدة من نوعها. وهي



كذلك هذا التلاقح الإنساني بين أربعة شعوب تقاتلت كثيراً قبل أن تقرر التصالح والعيش المشترك، في إطار نظام سياسي ليّن يحفظ لكل طرف خصوصيته ويجمع الأطراف كلها في إطار بنية فيدرالية تضمن مصالح الجميع وتعطي المواطن حرية المبادرة وممارسة الديمقراطية المباشرة والشعبية.

ولأن سويسرا على هذه الدرجة من الثراء، فإن غناها معروض للسائح في مجموعة من المتاحف التي تحويها مدنها الكبرى إضافةً إلى مجموعة من المكتبات العامة التي يجد فيها السائح ما يشبع فكره وحشريته، في حين أن الهندسة المعمارية تشبع عينه. فمدينة جنيف مثلاً، التي هي مدينة المصلح الديني كالفن (Calvin) تحيّر السائح لتنوّع ما تقدمه من خيارات في متاحفها الثلاثين. فإذا أراد أن يستغرق في الفنون فإن قدميه ستقودانه إلى المتحف المخصص لها. وإذا أراد التاريخ، فإن لهذا الباب من الذاكرة الإنسانية متحفه. ويمكنه أيضاً أن يزور متحف الصليب الأحمر أو متاحف العلوم والسيارات ثم هناك جنيف، المدينة القديمة، وهو متحف مشرّع الأبواب يفاجئ الزائر بخطوطه وتشابكاته في حبكةٍ بديعة لا يضاهيها سوى ما تنقله هذه الحجارة من ذاكرة الماضي.

ولا يمكن للسائح أن ينسى في جنيف أو في مدينة من مدن سويسرا هواية التبضّع. فالمدينة بما تتآلف به من ألوان مغرية وساعات مدهشة وحلى فاخرة وألف سلعة وسلعة تكثر فيها هذه الهواية أضعافاً مضاعفة بفضل أناقة واجهاتها ودقة تنظيمها في توليفةٍ تستخدم بهجة النظر طريقاً إلى دفتر الشيكات!

وتطول لائحة المدن السويسرية التي، مثل جنيف، تجمع ما بين متعة النظر وإثراء العقل والمخيّلة: مدينة زوريخ تقع في المقدمة. فهذه المدينة، ألمانية الطابع، عاصمة المال والأعمال، لم تنسَ التاريخ والفن. زوريخ حضنتِ أعلاماً نيّرة في تاريخ الأدب. فمن غوتيه إلى ريلكه إلى توماس مان وسولجنتسين، إلى ألفرد أينشتاين تتكاثر أسماء الكبار الذين تركوا في هذه المدينة آثاراً. وتحضن زوريخ مجموعة من الأبنية البديعة مثل البناء الخاص بالتجمعات الحرفية (Zunfthaus Sun Meise) ومبنى المكتبة الوطنية (Zentral Bibliothek) إضافةً إلى مبنى البلدية المسمى (Rathaus) ومتحف الفنون الجميلة (Kunsthaus). وكلها منارات تدل الزائر على أهمية وجاذبية هذه المدينة التي تعرف أن تزاوج بين مخزونها التاريخي والجمالي وانفتاحها على عالم الغد.

وكما جنيف وزوريخ، فإن مدن سويسرا الأخرى من بيرن عاصمة الدولة الاتحادية، إلى مدينة بال وغيرهما، تزهو بألف لون ولون بما يحمل المتعة للسائح، إضافةً إلى ما تقدمه سويسرا من تنوّع طبيعي وبشري. سويسرا بلدٌ سياحي لكل الفصول ولكل الأذواق. فمن جبل سيرفن (Cervin) الذي يفرض نفسه بجلال وحتى منطقة (les Grisons) التي عرفت أن تحافظ على براءتها الطبيعية، وصعوداً إلى مدينة سان غال، تحفل سويسرا بألف مشهد ومشهد، وكلها يغري. أما قلبها النابض، فإنه يضج بالمئات من اللقاءات والمؤتمرات الدولية والمعارض والمباريات والنشاطات التي لا تتوقف صيفاً أو شتاءً وكلها يجعل من هذا البلد قبلة سياحية في قلب أوروبا. ■

بالأرقام

إذا كانت سويسرا لا تزال تقع بين المقاصد السياحية الـ15 الأولى في العالم، إلا أن حصتها تراجعت إلى حدود 2 في المئة من النشاط السياحي العالمي. وفي العام الماضي، عرفت سويسرا أن توقف مسلسل التراجع الحاد الذي ألمّ بها منذ 6 أعوام. وفي الصيف الفائت، حققت نمواً قدرة 4,45 في المئة، وذلك بفضل توافد أعداد إضافية من السياح من الدول التي شهدت عملاتها ارتفاعاً ملحوظاً إزاء الفرنك السويسري. ذلك أن مشكلة سويسرا الحقيقية هي الأسعار والثمن الغالي لخدماتها. ولعل ما يؤكد هذه الحقيقة أن تراجع عملات شرق آسيا انعكس على أعداد السياح القادمين من هذه المنطقة في حين أن تحسّن سعر صرف الدولار الأميركي والجنيه الإسترليني أديا إلى ارتفاع أعداد الوافدين الأميركيين والبريطانيين إلى سويسرا. وتساهم السياحة السويسرية بما نسبته 5,6 في المئة من إجمالي الناتج الداخلي الخام للبلاد.

بنك الرياض: خدمات بنكية ومسؤولية اجتماعية



بنك الرياض: شبكة فروع واسعة

يتجّه القطاع المصرفي السعودي حالياً نحو تقديم المزيد من خدمات الأفراد تماشياً مع عوامل عدة تفرض نفسها على الساحة المحلية وتوفّر مناخاً أفضل للتوسع في تلك الخدمات، أهمها:

– الانفجار الديمغرافي في المملكة العربية السعودية، حيث يصل عدد السكان حالياً إلى حوالي 19,5 مليون نسمة، وتبلغ نسبة التزايد 3,8 في المئة سنوياً. وترتفع بالتالي نسبة الشباب القادمين إلى سوق العمل وبناء الأسر، كما يتسارع إحلال المهنيين السعوديين مكان العمالة الوافدة. إذن، الفرص متاحة أمام البنوك الكبيرة لرفع حضورها في أسواق الإقراض الشخصي والتسهيلات المصرفية وخدمات الاستثمار التي سيقبل عليها الجيل المهني السعودي بشكل واسع.

– إعادة إطلاق كبرى البنوك لبرامج التسهيلات الائتمانية والتقسيط عبر ضوابط صارمة مما يبشّر بنمو صلب في هذا المجال، وذلك بعد نفض غبار الفترة الماضية التي تميّزت بنمو عشوائي وحالات تخلف واسعة.

– احتمال التراجع النسبي في فرص الإقراض للشركات تبعاً لإمكانية تراجع السيولة على أثر انخفاض أسعار النفط، وانكماش فرص التوسّع في الأعمال أمام الشركات العاملة محلياً. ففي ظل هذا الوضع، قد تلجأ البنوك إلى تنمية خدمات الأفراد وذلك لزيادة ودائعها من جهة، ورفع مداخيلها، خصوصاً من الرسوم البنكية، من جهة أخرى.

– التراكمات المالية لدى الطبقة الميسورة من المودعين مصحوبة بارتفاع القوة الشرائية، مما يحفّز البنوك على توفير برامج خاصة لكبار العملاء، والتميز في الخدمة لضمان استمرار العلاقة المصرفية مع هذه الفئة المميزة من المودعين.

بنك الرياض: المسؤولية الاجتماعية

وينتظر للبنوك الكبرى في المملكة، كبنك الرياض، أن يكون لها قصب السبق في تطوير خدمات الأفراد لديها، واستحواذ أكبر حصة في الأسواق، نظراً إلى ضخامة قاعدتها الرأسمالية وقدرتها على ابتكار المنتجات المصرفية المدعومة بقاعدة إلكترونية حديثة، وشبكة توزيع واسعة، وكوادر مهنية مؤهلة. فعبر أكثر من 180 فرعاً و12 فرعاً نسائياً، وشبكة صراف آلي تضم أكثر من 209 آلات تنتشر في أرجاء المملكة، يضمن بنك الرياض حضوره القوي في سوق الودائع المصرفية المحلية، إذ تجاوزت حصته من السوق نسبة الـ13 في المئة خلال العام الفائت.

إلا أن ما يميّز البنك عن غيره من البنوك الكبرى في المملكة كونه متجذراً في الوجدان الوطني إذ ساهم، عبر أكثر من 40 عاماً من العمل المصرفي في التنمية الشاملة في المملكة، وارتبط وعملاءه بعلاقات وثيقة اختبرتها ظروف المراحل السابقة. فنتج عن هذه العلاقة فلسفة عمل مميزة ينتهجها البنك وهو يستعد لدخول مرحلة جديدة من النمو، حيث يسود الشعور في البنك بالمسؤولية الاجتماعية تجاه العميل، وضرورة التركيز على العلاقة الإنسانية، إضافة إلى حافز الربحية.

فالقروض الشخصية لدى بنك الرياض تتميز، بالمقارنة مع البنوك الأخرى، بامتداد فترات سدادها لمدة أطول نسبياً (ست سنوات)، بينما تتطلب مستوى راتب شهري منخفض (3,000 ريال) لمنحها، كما لا تحتاج إلى كفيل غارم. وفيما تنكّب إدارة القروض الشخصية في البنك حالياً على دراسة شرائح العملاء المستهدفة مثل الموظفين الحكوميين (كالمعلمين والمعلمات)، يسعى البنك إلى استغلال خبرته في السوق المحلية وهوامشه التنافسية لسدّ احتياجات العملاء من قروض الإسكان التي يزداد الطلب عليها.

«بنك الرياض يقود السوق في مجال الإقراض للأفراد، لكنه يراعي في هذه الخدمات المساعدة في سدّ الحاجات الائتمانية الضرورية للعميل، ويعمل بالتالي على حماية العميل أيضاً» حسب **خالد السناني**، مدير إدارة القروض الشخصية في البنك، مشيراً إلى إدخال البنك لنظام إلكتروني جديد (ALS) يتابع عملية الإقراض منذ تقديم الطلب، إلى التحصيل، وحتى خطوات التسديد الأخيرة، ويضبطها خلال الفترة كلها.

بطاقات الائتمان: آلية لضبط المخاطر

وما ينطبق على القروض الشخصية ينسحب كذلك على بطاقات الائتمان من نوع فيزا وماستركارد، والتي يعتبر بنك الرياض في طليعة مصدريها بين البنوك السعودية. ولكن على الرغم من تواجده القوي في هذه السوق، يتبع البنك سياسة محافظة في منح البطاقات، بحيث تكون من نصيب مستحقيها من العملاء المؤهلين تفادياً لحدوث أية مضاعفات قد تؤثر في علاقة العميل بالبنك.

وكان بنك الرياض الأول في الشرق الأوسط في اعتماد نظام Triad الجديد (ابتداءً من آذار/ مارس 1998)، والذي جاء تطويراً لنظام Fair & Isaac الحالي، لغرض قياس ومتابعة حسن استعمال العميل للبطاقة الائتمانية الممنوحة، وبالتالي إدارة المخاطر بشكل أفضل. ففيما يعمل نظام Fair&Isaac على تقييم العميل من خلال تعامله المباشر مع البطاقة، يقوم Triad بالإدارة الخلفية للمخاطر واستشراف حالات التخلف عن السداد عبر:

– مراقبة وضبط خط الائتمان الإضافي
– مراقبة سياسة الموافقة على الشراء (Authorization Policy)
– تجديد البطاقات.

وبحلول شهر أيلول/ سبتمبر 1998 سوف يجري إحداث نوعين من لوائح التقييم (Scoring Cards) تقيس أهلية العملاء الحاليين والمحتملين لحمل البطاقة وحسن تعاملهم مع الخط الائتماني الممنوح لهم، وهذه ستحدّد إن كانت مخاطر العميل معقولة أم خارج الإطار المسموح به في البنك. إذن، بالإضافة إلى ضبط عمليات الائتمان، سوف يمنح النظام الجديد البنك القدرة على تحليل كل أنواع الحالات وتحديد مسارات النمو في البطاقات. «نسعى للنمو الحذر في مجال البطاقات معتمدين على التقنية الحديثة في تقييم العميل، وعلى أسلوب التسويق المباشر بعد تحديد الشريحة المناسبة من العملاء» حسب **محمد بن غيث** مساعد مدير التسويق في مركز بطاقات الائتمان في البنك، مشيراً إلى قرب إطلاق البنك لبطاقات ائتمان جديدة بالتعاون مع بعض كبرى الشركات العاملة في المملكة، على غرار البطاقة التجارية التي أطلقها البنك مؤخراً بالتعاون مع أرامكو السعودية لتسهيل تسديد قيمة مشتريات العملاء من المنتجات البترولية عبر الخصم المباشر من حساباتهم في البنك.

الخدمات البنكية المتخصصة: نمو مدروس

وبينما تتنافس البنوك حالياً على اكتساب أكبر عدد ممكن من كبار العملاء عبر توفير مراكز خاصة وصالات داخل الفروع الرئيسية لهذه الطبقة المميزة من العملاء، استطاع بنك الرياض، من خلال قسم الخدمات المصرفية الخاصة، التركيز على تقديم مختلف الخدمات (المصرفية، الاستثمارية، والشخصية) التي ينشدها العميل أينما وُجد. ويعتمد البنك في ذلك على فريق مهني من المدراء التنفيذيين الذين يتمتعون بمستويات عالية من الخبرة العلمية والعملية والمعرفة التامة بما يحتاجه العملاء داخل وخارج المملكة. كما سيصبح بإمكان العملاء الكبار مستقبلاً التواصل مع البنك عبر أجهزة الحاسب الشخصي وذلك من خلال شبكة الرياض (Riyad Net) التي ستسهّل عليهم إجراء معاملاتهم المصرفية (أنظر الكادر المرفق).

وتأتي خدمات السيدات في البنك ضمن اهتمامات البنك الرئيسية، نظراً إلى استحواذه على شريحة واسعة من العميلات ذوات المهن وسيدات الأعمال، أو اللواتي يدخلن ضمن فئة كبار العملاء. ولكن على الرغم من نمو شريحة المودعات والمستثمرات، إلا أن البنك يقيس هذا النمو بأناة حفاظاً على مستوى الخدمة المقدمة. «نسعى لأن نكون الخيار الأول لشريحة السيدات، لذا نستهدف التوسع المدروس» حسب **محمد اليحيا**، مساعد مدير شؤون الفروع. ويلاحظ **اليحيا** أن شريحة السيدات تتميّز بدرجة عالية من الانضباطية من جهة، والاستعداد للمخاطرة استثمارياً من جهة أخرى، وهو ما يفسّر نمو عدد البطاقات الائتمانية الممنوحة لهن، وارتفاع مساهمتهن في المنتجات الاستثمارية التي يوفرها البنك مقارنةً بشرائح العملاء الأخرى. إذن، فيما تتوسع فروع الخدمات البنكية للسيدات بمعدل مدروس، يبقى التركيز على توفير باقة من المنتجات المصرفية التي تحتاجها العميلة (حسابات جارية، ودائع لأجل، بطاقات ائتمان، صناديق أمانات، خدمة الهاتف المصرفي)، وتشجيع المناسبات الاجتماعية داخل الفروع النسائية. □

شبكة الرياض Riyad Net

يأتي إطلاق البنك للمرحلة الأولى من شبكة الرياض (Riyad Net) كدليل على مدى التطور التقني المتلاحق في البنك، بحيث يعد في طليعة البنوك السعودية جاهزية لدخول مرحلة الإنترنت القادمة في المملكة. وتوفر الشبكة إمكانية الإطلاع على الحسابات المصرفية على مدار الساعة، وأسعار الأسهم والسندات والمعلومات المالية العالمية، إضافة إلى خدمة الهاتف الإلكتروني. وسوف تكون الشبكة، في مرحلتها الأولى، متوفرة لكبار العملاء ابتداءً من الربع الثالث من العام الحالي.

أما المراحل اللاحقة من الشبكة، والتي ستتزامن مع انطلاق خدمات الإنترنت بشكل واسع في المملكة وتوافر خدمات الشبكة لجميع العملاء، فستشهد توسع نشاط الشبكة ليشمل:

–التواصل مع مدراء العلاقات وموظفي البنك
–إجراء العمليات المصرفية المختلفة
–وضع الأوامر البنكية، وأوامر البيع والشراء في صناديق الاستثمار

وتنضم شبكة الرياض إلى سلسلة خدمات بنك الرياض التقنية، كالهاتف الإلكتروني، والتي يسعى البنك من خلالها لأن يكون سباقاً في توصيل أحدث الخدمات المصرفية إلى شرائح عملائه المختلفة.



الخدمات البنكية: التزام ومسؤولية

إطلاق البنك الإسلامي للمؤسسة العربية المصرفية


عدنان يوسف رئيس مجلس الإدارة

استكملت المؤسسة العربية المصرفية كافة الإجراءات القانونية الخاصة بإشهار بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي وبدء أنشطته بصورة مستقلة.

وجاء القرار من المؤسسة بمثابة تتويج لمسيرة العمل المصرفي الإسلامي الذي كانت بدأته في العام 1987 من خلال قسم للأعمال المصرفية الإسلامية.

والهدف من هذا القرار هو إرساء قواعد متينة تمكّن المؤسسة من تقديم خدمات مصرفية إسلامية متميّزة تأسيساً على ستراتيجيتها القائمة على خدمات متكاملة من جهة، وعلى إيمانها بمقدرة المنتجات والأدوات المصرفية الإسلامية على مواكبة الاحتياجات المتجددة للعملاء في المنطقة والبنوك الإسلامية من جهة أخرى. وحرصت المؤسسة على توفير كافة مستلزمات إنجاح إنشاء وتشغيل البنك الإسلامي الجديد، حيث تمّ توسيع عضوية هيئة الرقابة الشرعية، كما تمّ تشكيل مجلس إدارة مستقل لإدارة أنشطة البنك.

إلى ذلك تعتزم المؤسسة، ومن خلال مواردها المالية القوية وشبكة فروعها الجغرافية الواسعة، تقديم كافة أشكال الدعم والمساندة للبنك الإسلامي الجديد.

وحدّد البنك الجديد ستراتيجيته من خلال:

- تطوير المنتجات المصرفية الإسلامية الموجودة والجديدة للوفاء بالاحتياجات المتزايدة للسوق المصرفية الإسلامية من الخدمات المميزة والتنافسية.
- تسويق منتجات وخدمات الصيرفة الإسلامية وربط الشبكة الدولية لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية مع خدمات البنك، لجعل الخدمات التي تقدّمها الأسواق المالية العالمية في متناول أيدي البنوك الإسلامية الأخرى.

ويباشر البنك مبدئياً النشاطات المصرفية الإسلامية التي تمّ تطويرها من قبل إدارة قسم المعاملات المصرفية الإسلامية في المؤسسة العربية المصرفية للاستثمار والخدمات. ويتوقع أن تصبح كلتا المؤسستين الماليتين الإسلاميتين التابعتين للمؤسسة العربية المصرفية للاستثمار والخدمات وهما المضاربة الإسلامية للمؤسسة العربية المصرفية، وشركة المقاصة للمؤسسة العربية المصرفية شركتين تابعتين للبنك، مما يضمن قيام البنك بتقديم الخدمات التي تقدّمها كل من «المضاربة الإسلامية» و«شركة المقاصة». ويعتزم البنك تالياً، تقديم منتجات إبداعية قادرة على تلبية مختلف الأغراض الاستثمارية والتمويلية للعملاء مثل: استثمار السيولة قصيرة الأجل – العمليات المجمعة لتمويل المشاريع الصناعية – تمويل التجارة، إلى جانب خدمات التمويل الإسلامية التقليدية.

ويتكوّن رأس المال المصرّح به للبنك من 52,5 مليون دولار أميركي، ويبلغ رأس المال المصدّر والمدفوع بالكامل 42,5 مليون دولار.

وقام مجلس إدارة البنك بتعيين مجموعة من خمسة علماء إسلاميين بارزين لاعتماد جميع العمليات التي ينفذها البنك وللتأكد من أنها تتم طبقاً لمبادئ الشريعة. وتضم هيئة الرقابة الشرعية السادة:

د. وهبة الزحيلي، د. عبد الستار أبو غدة، القاضي محمد تقي العثماني، د. محمد عبد الغفار الشريف، د. عبد اللطيف المحمود.

خلفية تأسيس البنك

وكان قسم الأعمال المصرفية الإسلامية في المؤسسة العربية المصرفية تأسس العام 1987، وطوّر خلال سنوات أنشطة وأنواع الأدوات والخدمات استجابة للمتطلبات المتزايدة لعملائه. وفي العام 1990 تولى القسم ابتكار حل لتلبية الاحتياجات الاستثمارية للعملاء من خلال تأسيس «المضاربة الإسلامية». والغرض الرئيسي للصندوق، حشد مدّخرات المسلمين والمؤسسات العامة والهيئات الحكومية لاستثمارها في منتجات استثمارية إسلامية تدرّ ربحاً وفقاً للشريعة.

ومن الابتكارات التي قام بها القسم، تطوير خطة الاستثمار الليلي (Over Night) لتزويد المستثمرين الإسلاميين وخصوصاً المؤسسات المالية، بعائد على أموالهم المودعة في حسابات تحت الطلب، وذلك عبر شركة المقاصة للمؤسسة العربية المصرفية. وفي نهاية النصف الأول من العام 1997، كان قسم المعاملات المصرفية الإسلامي في المؤسسة العربية المصرفية للاستثمار والخدمات يدير بهذه الطريقة ما يعادل 150 مليون دولار لعملائه. ■

مصر: الوطني للتنمية يطلق ستراتيجية إنقاذ «الصعيد»

القاهرة - محمود عبد العظيم

في مبادرة تعيد إلى الأذهان تجربة بنوك الإدخار المحلية التي شهدتها مصر في مرحلة الستينات، قرّر البنك الوطني للتنمية وضع ستراتيجية متكاملة لتوسيع نطاق مشروع إقراض صغار الحرفيين والمشروعات الصغيرة والذي بدأ البنك تنفيذه قبل سنوات عدة.

وتستهدف هذه الستراتيجية التحوّل بدور البنك ليصبح بنكاً للشرائح الدنيا من الطبقة المتوسطة في محاولة لتفعيل دور هذه الفئات في العملية الإقتصادية، ونجح البنك في الحصول على تفويض من الجمعية العمومية التي عقدت يوم 28 آذار/مارس الماضي للمضي قدماً في تنفيذ هذه الستراتيجية.

وقال **عزت عبد الله** نائب المدير العام في البنك لـ «الإقتصاد والأعمال» أن تنفيذ هذه الستراتيجية سيتم على محورين هما التوسّع الجغرافي والتنويع القطاعي، حيث سيتم السماح لجميع فروع البنك البالغة 66 فرعاً منح إئتمان لصغار الحرفيين وتمويل المشروعات الصغيرة بعد أن كان هذا النشاط مقتصراً على 26 فرعاً فقط، كما سيتم تطوير المشروع بالتعاون مع منظمات دولية عدة مهتمة بهذه الفئات، إلى جانب التنويع القطاعي الذي يستهدف الوصول إلى شرائح إنتاجية وأنشطة جديدة لتمويلها خلال السنوات الثلاث المقبلة، بحيث تتم تغطية جميع الأنشطة الإقتصادية المتاحة في السوق المصرية.

وقال ان تركيز البنك على هذا المشروع في المرحلة المقبلة يحقق هدفين هما المساهمة في عملية التنمية الإقليمية خصوصاً منطقة شمال وجنوب الصعيد وكذلك تحقيق ربحية مناسبة للبنك نتيجة إقتحامه أنشطة تتسم بالمغامرة.

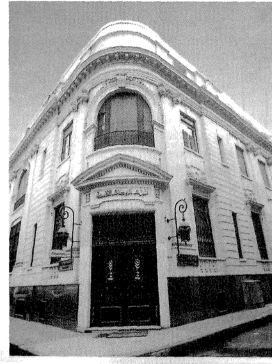
وأوضح أن حجم الإقراض الذي أتاحه البنك حتى 31 كانون الاول/ديسمبر الماضي في إطار هذا المشروع بلغ 40 مليون جنيه موزّعة على 176،591 قرضاً، إستفاد منها 65442 عميلاً.

وتوزّعت هذه القروض بنسبة 22 في المئة للمشروعات الإنتاجية و17 في المئة للمشروعات الخدماتية و39 في المئة للمشروعات التجارية و22 في المئة للمشروعات الإستثمارية المتنوعة وبلغ معدل التحصيل 95 في المئة.

وقال **عزت عبد الله** أن هذه المبادرة من جانب «الوطني للتنمية» تتسق مع فلسفته في العمل المصرفي منذ نشأته العام 1980، وهي الفلسفة الهادفة لإحداث نوع من التنمية المحلية في الأقاليم المستندة إلى الإمكانات المحدودة المتاحة لدى القطاع العريض من العملاء.

ومن ثم جاءت مساهمات البنك في رأس مال العديد من الشركات الإستثمارية العاملة في الأقاليم، حيث بلغ إجمالي هذه المساهمات في 31/12/1997 نحو 175 مليوناً و745 ألفاً و159 جنيهاً موزعة على 28 شركة تعمل في مجالات الإسكان والصناعات الغذائية والتجارة والتنمية العمرانية، بالإضافة إلى المساهمة في رأس مال بنكين آخرين هما البنك الوطني للتنمية الشعبية في السودان وبنك بور سعيد الوطني للتنمية.

ومن المنتظر وفقاً لمصرفيين محليين أن توفر نتائج أعمال البنك للعام 1997، والنجاح الذي حققته عملية زيادة رأس المال من 150 إلى 175،3 مليون جنيه قبل أشهر عدة وتصفية مساهمات جهات حكومية عدة في رأس مال البنك لتنخفض هذه المساهمات إلى 22،3 في المئة فقط من رأس المال، مناخاً جيداً لإطلاق الستراتيجية الجديدة، حيث أن نجاح عملية زيادة الرسملة عكست ثقة متنامية من جانب قطاع الأعمال المصري في قدرات البنك. وإنخفاض حصة المساهمات العامة سيمنح إدارة البنك المزيد من المرونة والحرية في إتخاذ القرارات وإطلاق المبادرات الإستثمارية الجريئة.



وكانت نتائج أعمال البنك المعتمدة في 31 كانون الأول/ديسمبر الماضي عكست تقدماً ملموساً في مختلف أوجه النشاط، حيث بلغ مجموع الميزانية 5896،8 مليون جنيه بزيادة قدرها 1048 مليوناً، وبنسبة نمو قدرها 18،4 في المئة عن العام السابق.

كما بلغ إجمالي حقوق المساهمين 309،9 ملايين جنيه مقابل 242،8 مليوناً في العام 1996 وارتفع إجمالي الإحتياطات ليصل إلى 134،5 مليون جنيه مقابل 92 مليوناً، كذلك شهدت المخصصات زيادة مماثلة، حيث بلغت حتى نهاية العام 1997 نحو 521 مليوناً مقابل 478،4 مليوناً في نهاية 1996.

وأدى ذلك إلى إرتفاع أرباح البنك القابلة للتوزيع لتصل إلى 40،3 مليوناً مقابل 30،8 مليوناً ونسبة نمو قدرها 30،5 في المئة. ■

عودة مميزة لتفعيل نشاطه

بنك مصر - إيران يطرح صندوقاً استثمارياً

القاهرة – محمود عبد العظيم

يستعد بنك مصر – إيران لدخول سوق الأوراق المالية بقوة عبر تأسيس صندوق استثمار جديد حصل على موافقة البنك المركزي مؤخراً لإنشائه، ويسعى حالياً للحصول على ترخيص الهيئة العامة لسوق المال.

وتأتي خطوة إنشاء الصندوق في إطار خطة إعتمدتها الإدارة الجديدة للبنك مع تولي د. **صلاح حامد** محافظ البنك المركزي ووزير المالية السابق رئاسة مجلس الإدارة منذ شهور قليلة.

وتقوم هذه الخطة على توجيه البنك نحو الإعتماد المتزايد على الإستثمارات المالية ودفعه لأن يصبح بنكاً ناشطاً في هذا المجال من خلال التواجد المكثف في البورصة، وتدشين عدد من الأنشطة المكملة لنشاط سوق المال مثل المساهمة في إنشاء شركات سمسرة وتوسيع محفظة إستثمارات البنك من الأسهم والسندات.

وتنسجم الفلسفة الجديدة للبنك مع توجهه «النخبوي» الذي تميّز به منذ بدايات نشاطه في السوق المصرية في حقبة السبعينات، حيث يركز البنك في تعاملاته على شرائح معينة من العملاء.

وعلى الرغم من النصائح التي تلقاها البنك تأسس في إطار صفقة سياسية بين نظامي **أنور السادات وشاه إيران** لدعم علاقات التبادل التجاري بين مصر وإيران

• خطة جديدة للبنك تتجه للإعتماد المتزايد على الإستثمارات المالية

كمال محجوب

في مرحلة السبعينات – بتأجيل طرح وثائق الصندوق للإكتتاب العام إلى الربع الأخير من العام الجاري، إلا أن مجلس إدارة البنك إتخذ قراراً خلال إجتماعه الأخير بضرورة الإنتهاء من تأسيس الصندوق وطرح وثائقه للإكتتاب العام وبدء نشاطه في مدة أقصاها شهر آب/أغسطس المقبل.

وقال **كمال محجوب** مدير إدارة الأوراق المالية في البنك لـ«الإقتصاد والأعمال» أن «إختيار هذا التوقيت لطرح الصندوق يعود إلى أسباب عدة من بينها رغبتنا في الإنفراد بالسوق لحظة الطرح حيث لا يوجد في هذه الفترة صناديق استثمار جديدة ومن ثم فإن فرصة تغطية وثائق الصندوق بمعدلات جيدة تعد فرصة قائمة بنسبة كبيرة، وبالتالي حدّدنا رأس مال الصندوق بمبلغ 100 مليون جنيه قابل للزيادة ليصبح 200 مليون جنيه وفقاً لمعدلات الإكتتاب.

كما أن مؤشر البورصة يمر حالياً بمرحلة تراجع، وبالتالي يمثل هذا التوقيت فرصة جيدة لشراء الأسهم وتكوين محفظة إستثمارية متنوعة وجيدة بتكلفة رخيصة إلى حد ما».

وأضاف أن الإنتظار إلى الربع الأخير من هذا العام لإنشاء الصندوق – تحت مبررات ضمان التغطية وبدء تحرك أسعار الأسهم بعد الجمعيات العمومية لمعظم الشركات – غير ذي جدوى بالنسبة لنا، فقد إتخذنا القرار وعلينا الإسراع في تنفيذه لإستثمار عنصر الوقت وقال: «نحن نتوجه بالأساس إلى شريحة محددة من المستثمرين وهم عملاء البنك وليس صغار المستثمرين، مثلما تفعل بقية الصناديق، وهذا يفسر تحديد الحد الأدنى للشراء بعشر وثائق تمثل أقل وحدة إكتتاب لدينا». وحول فلسفة إدارة الصندوق قال **كمال محجوب** أن مصر– إيران «صمم سياسة مالية لإدارة الصندوق تقوم على مبادىء عدة هي:

– إستثمار 60 في المئة من رأس مال الصندوق في الأسهم و30 في المئة من السندات والإحتفاظ بنسبة 10 في المئة كسيولة نقدية لمواجهة عمليات الإسترداد من جانب بعض حملة الوثائق.

– ألا تزيد نسبة ما يستثمر من شراء أوراق مالية من شركة واحدة عن 10 في المئة من أموال الصندوق وبما لا يتجاوز 15 في المئة من أسهم تلك الشركة.

– ألا تزيد نسبة ما يستثمره الصندوق من وثائق الإستثمار التي تصدرها صناديق الإستثمار الأخرى على 10 في المئة من أمواله وبما لا يتجاوز 5 في المئة من أموال الصندوق المستثمر فيه.

– إختيار الأوراق المالية المستهدف شراؤها من واقع قائمة الأوراق المالية التي تعدّ بناء على دراسات دقيقة لأوضاع هذه الأوراق. وأوضح **محجوب** أن صندوق استثمار بنك «مصر – إيران» من النوع التراكمي، حيث سيوزع أرباحه كل 6 أشهر، وسيطرح الصندوق 950 ألف وثيقة للإكتتاب العام قابلة لأن تصل إلى 1،9 مليون وثيقة».

وقال أن البنك إنتهى من التعاقد مع شركة «لازارد أست مانجمنت» – تأسست في تشرين الأول/أكتوبر الماضي بمشاركة «لازارد فرير» الأميركية – لإدارة الصندوق مقابل عمولة قدرها 7 في الألف من صافي قيمة أصول الصندوق سنوياً، بالإضافة إلى عمولة حسن أداء بمعدل 10 في المئة سنوياً. ■

الأهلي التجاري:
تمويل تأجيري لشركة نسما المحدودة



خلال التوقيع ويبدو صالح التركي (اليمين) وسعود صبان

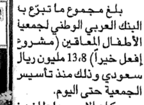
وقّع البنك الأهلي التجاري ممثلاً بمساعد المدير العام **سعود شفيق صبان** مع شركة نسما المحدودة ممثلة برئيس مجلس إدارتها **صالح علي التركي**، إتفاقية تمويل تأجيري شاملة بمبلغ 150 مليون ريال سعودي، وذلك لتمويل شراء معدات إنشائية ستستخدمها شركة نسما في تنفيذ مشروع توسعة شبكة الإتصالات السعودية – المرحلة السادسة.

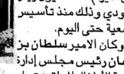
وتعتبر شركة نسما المحدودة أحد المقاولين الرئيسيين العاملين مع شركة AT & T، المقاول الرئيسي للمشروع.

وتعتمد الإتفاقية على نظام التأجير المنتهي بالتملّك ومدتها 3 سنوات تقريباً. وهي تتميّز بالمرونة حيث انها تشمل جميع المعدات التي سوف تقوم بشرائها شركة نسما المحدودة خلال مدة الإتفاقية بتوفيرها تسهيلات تستخدمها الشركة عند الحاجة.

وتعتمد الإتفاقية على نظام دفعات ايجارية شهرية ثابتة، ومن أهم مميزاتها أنها لا تعامل كقرض، وبالتالي لا تظهر في ميزانية الشركة سواء كأصول أو قروض (off - balance sheet).

العربي الوطني ومشروع «إفعل خيراً»





بلغ مجموع ما تبرّع به البنك العربي الوطني لجمعية الأطفال المعاقين (مشروع إفعل خيراً) 13،8 مليون ريال سعودي وذلك منذ تأسيس الجمعية حتى اليوم.

وكان الامير **سلطان بن سلمان** رئيس مجلس إدارة جمعية الأطفال المعاقين تسلم من المهندس **عبد العزيز بن صالح الصغير** رئيس مجلس إدارة البنك شيكاً بقيمة 3،5 ملايين ريال يمثل ريع العام الخامس عن مشروع «إفعل خيراً» الذي يتبناه البنك وذلك عن العام 1997.

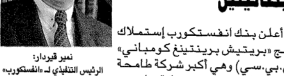
السعودي البريطاني:
الأول في السعودة

الكسندر فلوكهارت العضو المنتدب

البنك السعودي البريطاني حصل على الدرع الذهبي، واحتلّ المركز الأول في السعودة، خلال فعاليات يوم المهنة الذي نظّمه معهد الإدارة العامة في الرياض والذي افتتحه **محمد بن علي الفايز** رئيس الديوان العام للخدمة المدنية ورئيس مجلس إدارة معهد الإدارة العامة.

مدير عام الموارد البشرية في البنك **بليهيد بن ناصر البليهيد** قال: «ان نسبة السعودة، وصلت في 31 آذار/مارس 1998 إلى 68 في المئة. فالكادر السعودي يحتلّ مراكز قيادية، ويشارك مشاركة فعالة في صنع القرار». كما يعتز البنك بأن نسبة السعوديات العاملات هي 100 في المئة من مجموع العنصر النسائي العامل، علماً أن عدد العاملات السعوديات يشكّل 10 في المئة من مجموع العاملين.

انفستكورب:
شراء شركتي طباعة بريطانيتين

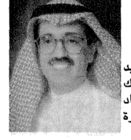


نمير قيدار: الرئيس التنفيذي لـ «انفستكورب»

أعلن بنك انفستكورب إستملاك ودمج «بريتيش برينتينغ كومباني» (بي.بي.سي) وهي أكبر شركة طامحة في المملكة المتحدة، مع شركة «واتموز» للطباعة الملوّنة التي كانت تحتلّ المركز الثالث في المملكة المتحدة من حيث حجم مبيعاتها. وستكون الشركة المندمجة التي تبلغ مبيعاتها نحو 550 مليون جنيه استرليني، الشركة الرائدة في مجال الطباعة الملوّنة في المملكة المتحدة، وسوف يكون حجم أعمالها أكثر من ضعف حجم أعمال أقرب شركة منافسة لها.

وانفستكورب الذي تأسس العام 1982 إستملك أكثر من 70 عملية بقيمة تبلغ نحو 10 مليارات دولار.

عبد الهادي شايف



إختارت البنوك السعودية السيد **عبد الهادي شايف** نائب المدير العام في البنك الأهلي التجاري، لتمثيلها في إتحاد المصارف العربية، كعضو في مجلس ادارة الإتحاد.

ونظراً إلى خبرته الطويلة ومؤهلاته العلمية والعملية في حقول الإقتصاد والمال، تمّ تعيين **شايف** عضواً في مجلس أمناء الأكاديمية

العربية للعلوم المالية والمصرفية في عُمان ممثلاً لإتحاد المصارف العربية.

البنك العربي المتحد


الشيخ فيصل بن سلطان القاسمي
رئيس مجلس الإدارة

حقق البنك العربي المتحد نمواً في الأرباح بلغ 31،6 في المئة لتبلغ 33،7 مليون درهم في نهاية العام 1997، وارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 10 في المئة ليصل إلى 256،5 مليون درهم.

وكانت الجمعية العمومية للبنك، قرّرت توزيع أسهم منحة بنسبة 5 في المئة من رأس المال (إرتفع من 171 إلى 179،7 مليون درهم). كما أقرّت توزيع أرباح نقدية بنسبة 6 في المئة. وزادت أصول البنك بنسبة 18،5 في المئة إلى 1،3 مليار درهم، كما زادت ودائع العملاء بنسبة 17،8 في المئة إلى 987 مليون درهم.

تأسس البنك في إمارة الشارقة العام 1975 كشركة مساهمة يساهم فيها بنك سوسيتيه جنرال الفرنسي ويتولى إدارته.

«المستثمر الوطني» الاماراتية تضاعف رأس المال

قررت شركة المستثمر الوطني (الامارات) زيادة رأس مال الشركة بنسبة 100 في المئة من 35 إلى 70 مليون درهم (ما يوازي 19 مليون دولار) علماً أن الزيادة المقترحة أساساً كانت بقيمة 65 مليون درهم.

ويتم تأمين الزيادة (35 مليون درهم) عبر طرح 350 الف سهم بقيمة 100 درهم للسهم الواحد ودون علاوة إصدار.

وقررت الجمعية العامة تعديل نسبة ملكية المساهم الواحد في الشركة من 15 إلى 10 في المئة مع تعديل المادة التي تجعل جميع الأسهم إسمية ومملوكة بالكامل لمواطني دولة الإمارات أو للمؤسسات المملوكة من قبلهم.

وحققت الشركة الحديثة التأسيس أرباحاً صافية للعام الماضي بلغت 1،63 مليون درهم.

وتهتم الشركة بنشاطات عدة أهمها أنشطة الإستثمار وتقديم الخدمات الإستشارية والإدارية والتمثيل التجاري وإدارة المحافظ.

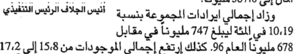
وساهمت في تأسيس عدد من الشركات المساهمة العامة في الإمارات عبر امتلاك أسهم فيها مثل شركة «إعمار» والشركة الوطنية للتبريد المركزي والعديد من المصانع وغيرها من المشاريع. وتهتم ايضاً بإصدار أسهم للإكتتاب العام في شركة «مناسك» الإماراتية التي تتعهد رحلات الحج والعمرة. وأسست الشركة في نهاية العام 96 محفظة للتداول بأسهم عدد من المؤسسات الإماراتية الكبرى، وبدأت تحقق عوائد جيدة عليها.

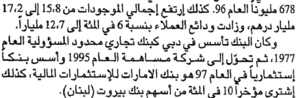
بنك الامارات الدولي : إستمرار النمو

أنيس الجلاف الرئيس التنفيذي

حققت مجموعة بنك الامارات الدولي نمواً قياسياً في الأرباح بنسبة 15،6 في المئة، حيث ارتفعت من 382 مليون درهم نهاية 96 إلى 441،9 مليوناً نهاية 1997.

وأقرّت الجمعية العمومية توزيع أرباح نقدية بنسبة 20 في المئة من رأس المال البالغ 470 مليون درهم، وتوزيع أسهم منحة (سهم لكل 4 أسهم) ليرتفع رأس المال إلى 587،8 مليوناً.


وزاد إجمالي ايرادات المجموعة بنسبة 10،19 في المئة ليبلغ 747 مليوناً في مقابل 678 مليوناً العام 96. كذلك إرتفع إجمالي الموجودات من 15،8 إلى 17،2 مليار درهم، وزادت ودائع العملاء بنسبة 6 في المئة إلى 12،7 ملياراً.


وكان البنك تأسس في دبي كبنك تجاري محدود المسؤولية العام 1977، ثم تحوّل إلى شركة مساهمة العام 1995 وأسس بنكاً إستثمارياً في العام 97 هو بنك الامارات للإستثمارات المالية، كذلك إشترى مؤخراً 10 في المئة من أسهم بنك بيروت (لبنان).

بنك هولندا العام (الامارات)

حقّق هولندا العام في الإمارات العربية المتحدة أرباحاً صافية بلغت 30 مليون درهم أي بزيادة نسبتها 40 في المئة عن أرباح العام 96 التي بلغت 22 مليون درهم، وتمّ تحويل 3 ملايين درهم إلى الإحتياطي القانوني الذي بلغ 18 مليون درهم.

وارتفعت الموجودات إلى 2،8 مليار درهم (بنسبة 24 في المئة) وزادت ودائع العملاء إلى 1،6 مليار درهم (بنسبة 65 في المئة).

«الإمارات الصناعي» تمويل 43 مشروعاً


محمد خلفان خرباش

حقق مصرف الإمارات الصناعي زيادة في أرباحه الصافية بلغت 26 في المئة للعام 97 على الرغم من إنخفاض حجم التمويل في المصرف من 329 إلى 301 مليون درهم.

وأشار الدكتور **محمد خلفان خرباش** وزير الدولة الإماراتي لشؤون المال والصناعة ورئيس مجلس إدارة المصرف ان انخفاض التمويل سببه إرتفاع حجم المشاريع وانخفاض عدد الطلبيات التي تلقاها المصرف.

موّل المصرف 43 مشروعاً العام 97، وبذلك يصبح مجموع

المشاريع التي طلب منه تمويلها منذ بدء نشاطه العام 1984، 408 مشاريع ووافق على 284 منها. ووصل حجم القروض والتسهيلات التي قدمها حتى نهاية 97 إلى 1،012 مليار درهم.

«أبو ظبي التجاري»: أرباح قياسية

للعام الثاني على التوالي وزّع بنك أبو ظبي التجاري أرباحاً نقدية على المساهمين بواقع 10 في المئة من رأس المال، وبزيادة نسبتها 100 في المئة عن الأرباح الموزّعة العام 1996.

رئيس مجلس الإدارة بالنيابة **فاضل الدرمكي** قال: «أرباح العام 1997 هي الأعلى في تاريخ البنك منذ تأسيسه، وقد تكون الأعلى بين المصارف الوطنية في الإمارات (451،7 مليون درهم وبزيادة 25 في المئة).

على صعيد النمو زادت الأصول بنسبة 26 في المئة لتصل إلى 18،6 مليار درهم، وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 43 في المئة لتصل إلى 13،5 مليار درهم، وتمّ تحويل 250 مليون درهم (56 في المئة من الأرباح) إلى الإحتياطي العام لتعزيز قاعدة الأموال الخاصة.

وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 18،97 في المئة، وكان البنك إحتلّ المرتبة الـ 15 من حيث حقوق المساهمين في ترتيب «الإقتصاد والأعمال» للعام 1996.

بنك أبو ظبي الوطني

حقّق بنك أبو ظبي الوطني خلال العام 97 أرباحاً صافية بلغت 409،1 مليون درهم أي بزيادة نسبتها 30،4 في المئة عن أرباح العام 96. وبلغت الأرباح المقرر توزيعها على المساهمين 188،3 مليون درهم، وتمّ تحويل الباقي إلى الإحتياطي الخاص (40،9 مليون درهم) والإحتياطي العام (180،3 مليون درهم).

أما حقوق المساهمين فإرتفعت بنسبة 15 في المئة أي من 2 مليار العام 96 إلى 2،3 مليار درهم للعام 97. وزادت الموجودات بنسبة 9،9 في المئة إلى 31،1 مليار درهم، وبلغت ودائع العملاء 24،6 مليار درهم مقابل 22،4 ملياراً للعام 96.

بنك الكويت المتحد
زادت الارباح 25 في المئة

فهد الرجعان

حقّق بنك الكويت المتحد أرباحاً صافية بلغت 13،9 مليون جنيه استرليني للعام 97 أي بزيادة نسبتها 25 في المئة عن أرباح العام 96 البالغة 11،1 مليون جنيه. وبلغت ايداعات المساهمين 133 مليون جنيه. أما الميزانية العمومية فبلغت 1،80 مليار جنيه مقابل 1،75 مليار جنيه للعام 96.

وقال رئيس مجلس الإدارة فهد الرجعان أن البنك سجّل خلال السنوات الخمس الأخيرة نمواً مطرداً في كل مجالات نشاطه، وهو مهيأ هذا العام لمزيد من النمو والتوسع.

وبنك الكويت المتحد سجّل في بريطانيا ويشرف على أعماله بنك إنكلترا المركزي وبنك «امرو»، وتساهم فيه 9 مؤسسات مالية كويتية، ومن خلالها تساهم الحكومة الكويتية بشكلٍ غير مباشر بـ 60 في المئة من رأس المال.

ويقدم البنك خدمات مصرفية تجارية وإستثمارية عن طريق مكاتبه في لندن ونيويورك ودبي والكويت، بالإضافة إلى خبرة في تمويل العقارات في بريطانيا والولايات المتحدة. ويقوم البنك حالياً بإدارة ما يزيد على 2،2 مليار دولار أميركي نيابةً عن شركات عالمية كبرى وأفراد.

«الكويت والشرق الأوسط»: 117 في المئة النمو في الأرباح

صالح مبارك الفلاح
(رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب)

حقق بنك الكويت والشرق الأوسط أرباحاً قياسية بلغت 13 مليون دينار كويتي أي بزيادة نسبتها 117 في المئة عن أرباح العام 96 البالغة 6 ملايين دينار.

وأقرّت الجمعية العمومية للبنك توزيع أرباح نقدية بنسبة 10 في المئة من رأس المال البالغ 70 مليون دينار.

وزادت الأصول بنسبة 2،9 في المئة، فبلغت 919 مليون دينار مقابل 893 مليوناً للعام 96، وارتفع مجموع حقوق المساهمين بنسبة 44 في المئة إلى 119 مليون دينار.

وبلغ متوسط العائد على حقوق المساهمين 12،9 في المئة مقارنة مع 7،6 في المئة للعام 96.

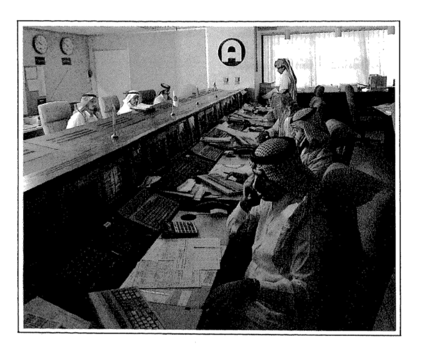
وكان البنك أول البنوك الكويتية التي قامت بطرح بطاقة من نوع مايسترو/سروس (بالتعاون مع ماستركارد) في تشرين الثاني/ نوفمبر 97 والتي تسمى بطاقة الأوسط للصرّاف الآلي وهي متصلة بنظام الدفع الإلكتروني العالمي.

البنك التجاري الدولي: أرباح وزيادة رأس المال

حقّق البنك التجاري الدولي أرباحاً صافية للعام 97 وصلت إلى 267،6 مليون جنيه مصري (78 مليون دولار) مقارنة مع 241،2 مليون جنيه في العام 96 أي بزيادة نسبتها 10،9 في المئة.

واقترح البنك توزيع أرباح بواقع 2،25 جنيه للسهم، ومن المقرر

في خدمتكم
على مدار الساعة



غرفة تداول البنك العربي الوطني

تحدث في أسواق العملات الأجنبية تقلبات مفاجئة في أوقات قد تكون فيها البنوك مغلقة مما يفقد المستثمرين والمتعاملين في هذه الأسواق فرصة الإستفادة من تللك التغيرات.

يتيح لكم البنك العربي الوطني فرصة متابعة التغيرات وتنفيذ المعاملات في الأسواق العالمية فور حدوثها من الساعة العاشرة من مساء كل يوم احد وحتى الساعة الواحدة من صباح كل يوم سبت على مدار السنة.

لمزيد من المعلومات يرجى الإتصال على هاتف رقم ٩٨٢٨ ٤٠٢





زيادة رأس ماله المصدر والمدفوع من 500 إلى 750 مليون جنيه عبر تحويل 150 مليون جنيه من الإحتياطات العامة إلى أسهم منحة بقيمة إسمية 100 جنيه للسهم، وسيتم إستقطاب 100 مليون جنيه أخرى عبر إصدار أسهم جديدة للمساهمين الحاليين والعاملين في البنك. ومن المحتمل زيادة رأس المال المرخّص به من 750 مليون جنيه إلى 1،5 مليار جنيه. وارتفعت أصول البنك بنسبة 24 في المئة أي 13،4 مليار جنيه.

تجدر الإشارة إلى أن أسعار شهادات الايداع العالمية للبنك، شهدت إرتفاعاً في بورصة لندن في أعقاب إعلان نتائج البنك.

بنك مصر الدولي: أرباح الربع الأول

حقّق بنك مصر الدولي أرباحاً صافية للربع الأول من 98 بلغت 47،6 مليون جنيه أي بزيادة نسبتها 24،6 في المئة عن الفترة نفسها من العام 97، نتيجة للزيادة في عائد القروض والعمولات والخدمات المصرفية. وبلغ العائد على القروض والارصدة لدى البنوك 154 مليون جنيه أي بزيادة نسبتها 10 في المئة عن الفترة المماثلة من العام 97. وزادت عمولات الخدمات المصرفية من جهتها بنسبة 14 في المئة.

وبلغ رأس المال المصدّر 112،50 مليون جنيه، وإجمالي حقوق المساهمين 554 مليون جنيه.

وكان بنك مصر الدولي حصل على قرض مساند من بنك مصر (أحد مؤسسي البنك) في أيار/مايو 97، يحق للبنك إستخدامه في كافة أوجه نشاطاته المصرفية وبقيمة 100 مليون جنيه.

«الأهلي المصري» يتوسع في نظام المحافظ الإلكترونية

يستعد البنك «الأهلي المصري» أحد أكبر بنوك القطاع العام المصرية – لتنفيذ خطة تتضمن الإعتماد المتزايد على المحافظ الإلكترونية وبطاقات الإئتمان وذلك بدءاً من النصف الثاني من العام الجاري.

وقال **محمود عبد العزيز** رئيس البنك لـ«الإقتصاد والأعمال» أن تنفيذ هذه الخطة يتزامن مع وصول أول دفعة من أجهزة الصرف الآلي التي تعاقد البنك على شرائها لتوزيعها على 5 مدن مصرية – كمرحلة أولى – بهدف تصميم شبكة من نقاط الصرف الآلي تغطي كافة مناطق الجمهورية.

وأشار **عبد العزيز** إلى أن هذا الإجراء يأتي في إطار السعي لعصرنة النظم المصرفية المصرية لمواجهة عمليات الدخول المكثّف لفروع البنوك الأجنبية للسوق المصرية مؤخراً، وحتى لا تفقد البنوك المصرية عملاءها من خلال منافسة غير متكافئة مع هذه الفروع.

وقال أن الخطة تتضمن أيضاً التوسّع في برامج ائتمان المستهلكين التي تنتجها البنوك الأميركية لمواجهة الركود الإقتصادي في الأسواق وتحقيق الإنتعاش وضمان التوظيف الجيد للأموال، مشيراً في هذا الصدد إلى أن «الأهلي المصري» سوف يمنح قروضاً صغيرة لسكان الأقاليم دون إشتراط وجود ضمانات عينية، وأن حصول العملاء على هذه القروض لن يتطلب منهم سوى توفير بعض البيانات للبنك.

بنك الدوحة المحدود



عبد العزيز بن أحمد آل ثاني
نائب رئيس مجلس الادارة

زادت أرباح بنك الدوحة المحدود بنسبة 42،3 في المئة لتبلغ في نهاية 1997 نحو 49،6 مليون ريال، كما حقق البنك نمواً ثابتاً في ودائع الزبائن التي بلغت 3،4 مليارات ريال، بزيادة نسبتها 7،8 في المئة.

كذلك قررت الجمعية العمومية غير العادية منح المساهمين أسهماً مجانية بواقع سهم لكل سهمين، بحيث تمت زيادة رأس المال من 78،7 إلى 118 مليون ريال موزّعة على 1181250 سهماً إسمياً.

وبنك الدوحة الذي تأسس العام 1978 هو البنك الثاني ذو الملكية الخاصة بعد بنك قطر الوطني، ويؤمن خدمات مصرفية في مجالي التجزئة والخدمات المصرفية.

بنك قطر الوطني: أرباح وتوزيعات



سعيد عبد الله المسند

حقق بنك قطر الوطني أرباحاً صافية للعام 97 بلغت 379 مليون ريال قطري بزيادة نسبتها 15 في المئة عن أرباح العام 96. وزادت صافي الايرادات والفوائد بنسبة 6،4 في المئة إلى 482 مليون ريال.

وارتفعت الموجودات بنسبة 12،4 في المئة إلى 18،3 مليار ريال، أما ودائع العملاء فزادت بنسبة 16،4 في المئة إلى 9،5 مليارات ريال.

وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 8،9 في المئة إلى 2،9 مليار ريال، وبلغت ربحية السهم (مجموع الأسهم 5،537 مليون سهم) 68،4 مقابل 59،5 للعام 96، ومن المقرر توزيع الأرباح الصافية على الشكل التالي:

– 138 مليون ريال (25 في المئة من رأس المال البالغ 554 مليون ريال) أرباح نقدية على المساهمين.

– 138 مليون ريال محوّلة إلى الإحتياطي القانوني.

–إصدار اسهم اضافية مجانية (سهم لكل أربعة أسهم) بقيمة 138 مليون ريال.

وساهم البنك (بالتعاون مع مؤسسات تمويل دولية) في تمويل مشاريع قطرية كبرى في البتروكيميائيات (26 مليون دولار) ومشروع شركة الإضافات البترولية (بقيمة 20 مليون دولار) وغيرها.

وأشار السيد **سعيد عبد الله المسند** نائب مدير عام بنك قطر الوطني، أن البنك يملك حالياً فرعين في الخارج في كل من لندن وباريس على إعتبار أنهما سوقان كبيرتان لقطر، وأضاف أن «التوسع في الخارج سيكون محدوداً في المستقبل، خصوصاً مع وجود بنوك ضخمة نسمع يومياً عن صفقات دمج بينها، مما يجعل المنافسة بالنسبة لمستوانا محدودة وشديدة الصعوبة».

ويملك البنك حالياً 25 فرعاً محلياً في قطر كان آخرها فرع جديد في رأس لفان.

البنك الأهلي القطري

أقرّ مجلس إدارة البنك الأهلي القطري توزيع أرباح نقدية على المساهمين بمعدل 18،4 ريالاً (ما يوازي 5 دولارات) لكل سهم، إضافة إلى أسهم مجانية على المساهمين بمعدل سهم لكل أربعة، ويكون بذلك قد رفع رأس ماله من 90 مليون ريال (24،7 مليون دولار) إلى 112،5 مليون ريال (30،9 مليون دولار).

وبلغت أرباح البنك الصافية 31،7 مليون ريال (8،7 ملايين دولار) بزيادة نسبتها 6 في المئة عن أرباح العام 96، وبلغ إجمالي الايرادات والعمليات 75،6 مليون ريال (20،7 مليون دولار) العام 97 أي بإنخفاض قدره 2،3 في المئة عن العام 96.

ويحتل البنك الأهلي القطري المرتبة 16 بين بنوك الخليج من حيث حجم الأصول، وأسهمه مدرجة في سوق الدوحة المالية وهي تمثل 40 في المئة من رؤوس الأموال المسجّلة في البورصة. وتبلغ حصة البنك 3،81 في المئة من مجمل الرسملة السوقية للبورصة البالغة 2،7 مليار دولار في نهاية العام 97.

بنك الاسكان الأردني
مضاعفة الأرباح ورأس المال

زهير خوري

سجّل بنك الإسكان الأردني قفزة نوعية في الأرباح الصافية بلغت نسبتها 92 في المئة لتصل الأرباح إلى 16،1 مليون دينار، وقد وافقت الجمعية العمومية على توزيع أرباح نقدية بنسبة 15 في المئة من رأس المال البالغ 50 مليون دينار.

وقرّرت الجمعية العمومية مضاعفة رأس المال إلى 100 مليون دينار، علماً أنه كان تمّ في ايار/مايو 1997 رفع رأس المال من 25 إلى 50 مليون دينار عن طريق الإكتتاب الخاص بالمساهمين الذين بينهم خليجيون.

وارتفعت موجودات البنك بنسبة 18،9 في المئة لتصل إلى 1350 مليون دينار، وبلغت القروض والتسهيلات الائتمانية (بعد خصم القروض المشكوك في تحصيلها) 658 مليون دينار.

رئيس مجلس الادارة **زهير خوري** أشار إلى أن نتائج البنك كانت جيدة العام الماضي، حيث تمكن من مضاعفة أرباحه بعد التوسع في الأردن وفلسطين وتحويل البنك إلى مصرف تجاري.

المدير العام **عبد القادر الدويك** توقّع ان تصل الأرباح في نهاية العام 1998 إلى 35 مليون دينار أردني.

بنك عمان الدولي

حقّق بنك عمان الدولي أرباحاً صافية بلغت 16،7 مليون ريال عماني أي بزيادة نسبتها 83،5 في المئة عن العام الماضي.

وزادت حقوق المساهمين بنسبة 122 في المئة أي من 37،7 إلى 83،6 مليون ريال نهاية 97 نتيجة زيادة رأس المال وتوزيع أسهم منحة.

وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 29،7 في المئة، بينما زادت الأصول بنسبة 50 في المئة. وزادت ودائع العملاء 36،7 في المئة لتصل إلى 428 مليون ريال.

وتمّ إفتتاح 4 فروع جديدة لبنك عمان الدولي (تأسس العام 84) وهو يملك أكبر شبكة فروع ومواقع صرف آلي (ATNs) في السلطنة، كما يملك أكبر قاعدة رأس مال.

«ابيكورب»

بلغت ايرادات «ابيكورب» — الشركة العربية للإستثمارات البترولية – عن العام 1997 نحو 60 مليون دولار بعد حسم مخصصات مخاطر التمويل، بينما بلغ صافي الأرباح 45 مليون دولار أي ما يعادل أرباح العام 1996.

وتمت أصول الشركة بنسبة 8،5 في المئة لتبلغ 1453 مليون دولار، وحظيت البلدان العربية بكل الإستثمارات المباشرة ومعظم عمليات الاقراض. كما بلغ رصيد قروض تمويل المشروعات وتجارة المواد البترولية العربية 593 مليون دولار أي بزيادة 16 في المئة عن مستواه في العام السابق. كما بلغت الإستثمارات المباشرة في المشروعات نحو 140 مليون دولار محافظة على مستواها.

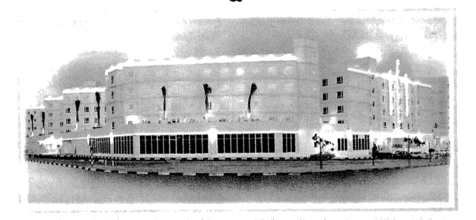
ووافقت الجمعية العامة التي انعقدت في أبو ظبي على توصية مجلس الإدارة بتوزيع 25 مليون دولار من الأرباح الصافية على الحكومات المساهمة وتخصيص مبلغ 4،5 ملايين دولار للإحتياطي، ليصل مجموعه إلى 65 مليوناً، وتحويل مبلغ 35 مليوناً من حساب الأرباح المجمعة إلى الإحتياطي العام ليصل رصيده إلى 75 مليوناً.

وكانت «ابيكورب» شاركت العام 1997 مع بنوك ومؤسسات مالية دولية وإقليمية في ترتيب وإدارة تمويل مشروعات بترولية بلغ إجمالها 6 مليارات دولار توزّعت كالآتي: 850 مليوناً لصالح الشركة العربية للألياف الصناعية (ابن رشد)، 2000 مليون دولار لصالح الشركة العمانية للغاز الطبيعي المسيل، 2212 مليون دولار لصالح شركة ينبع السعودية للبتروكيماويات (ينبت).

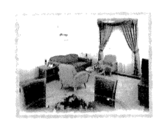
إلى ذلك، ساهمت «ابيكورب» بتمويل تجارة صادرات النفط من إتفاقيات عدة بلغت حصتها فيها نحو 120 مليون دولار. ■

البستان ريزيدنس

قلب دبي الجديد



إن كانت دبي موطن السياحة والتجارة فإن "البستان ريزيدنس" هو الملتقى



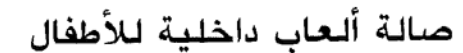


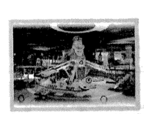
عطلة عائلية وراحة للجميع

٦٤٠ جناحاً فئة الخمس نجوم.
راحة لجميع أفراد العائلة.

جنة المتسوقين

مركز تسوق ضخم في الطابق الأرضي... مركز البستان
أكثر من ١٠٠ متجراً تنطق بالأناقة في انتظاركم
لتلبية جميع احتياجاتكم بأسعار منافسة.





أكبر صالة العاب داخلية في الشرق الأوسط !
فانتسي كنكدم بمركز البستان، ساعات من المرح والمتعة
والهدايا القيمة للأطفال.

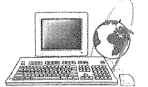


كل هذا وأكثر تحت سقف واحد في
مركز البستان
عنوان المتعة والإثارة
قلب دبي الجديد.

ص.ب ٢٠١٠٧ - دبي-الامارات العربية المتحدة هاتف: ٦٣٠٠٠٠ (٩٧١٤) فاكس: ٦٣٠٠٠٥ (٩٧١٤) بريد الكتروني: albustan@emirates.net.ae ويبسايت: www.al-bustan.com

▲ ٢٩٦جناح ستوديو مع مطبخ ▲ ١٣٦ جناح تنفيذي (غرفة نوم مع صالة ومطبخ) ▲ ٢.٨ جناح السفراء (غرفتي نوم مع صالة ومطبخ)

▲ غرف كاملة التجهيز والخدمة ▲ خدمات التوصيل إلى الغرف ▲ تلفزيون بالكابل ▲ تنظيف وكي الملابس ▲ مركز أعمال بأربع قاعات قابلة للتقسيم وقاعتي اجتماعات تتسع لخمسين شخصاً ▲ نادي رياضي للرجال وآخر للنساء ▲ ملعبي تنس ▲ مركز تسوّق (أكثر من ١٠٠متجراً) ▲ أكثر من ١٠مطاعم مختلفة ▲ صالة ألعاب داخلية للأطفال ▲ موقف يستوعب ١٢٠٠ سيارة ▲ صناديق لحفظ الأمانات ▲ حراسة على مدار الساعة ▲ ٥ دقائق من مطار دبي الدولي ▲ ٤ دقائق من حديقة شاطىء الممزر





التجارة الإلكترونية: القطار إنطلق!؟

ما هو حجم التجارة الإلكترونية المستقبلي؟ كيف سيتم تقبّل هذه السوق؟ ما هو أثرها على الأسواق التقليدية؟

بعض من تساؤلات كثيرة لا بدّ من طرحها في ظل النمو غير المسبوق الذي تعرفه التجارة الإلكترونية عبر شرايين شبكة انترنت. فمن لا شيء، بلغ حجم هذه التجارة 2،6 مليار دولار أميركي للعام 1996 وتتوقّع له شركة «آي دي سي» (IDC) للدراسات تجاوز الـ 220 مليار دولار للعام 2002 وقد أشارت IDC ان قيمة هذه التجارة بلغت مليار دولار في أوروبا الغربية للعام 1997، ويتوقع لها أن تتجاوز الـ 30 ملياراً العام 2000 في تلك الناحية من العالم.

ويساهم عدد ضخم من المشتركين بإنترنت – حوالي 80 مليون مشترك والذي سيتجاوز الـ 300 مليون العام 2000 – في تأمين الأرضية الخصبة لنمو التجارة الإلكترونية التي تعتمد التسويق المباشر والتي تتجاوز الحدود الجغرافية لتطال كل الدول، الغنية منها والفقيرة، وكل الأشخاص في عقر دارهم. وتقول المنظمة العالمية للتجارة (WTO) بأن التجارة الإلكترونية من شأنها تحريك عجلة التجارة ورفع مداخيل الدول والأفراد. وتدعو المنظمة إلى الإبقاء على حرية التجارة عبر انترنت وعدم فرض القيود عليها. وقد دعا **بيل كلينتون**، رئيس الولايات المتحدة الأميركية، خلال الإجتماعات الأخيرة منظمة (WTO) إلى عدم فرض الضرائب على المنتجات التي تُسوّق وتسلّم عبر شبكة انترنت. وتقوم الدول كافة بدراسات معمقة حول التجارة الإلكترونية لمعرفة تأثيراتها المستقبلية، وفي هذا الأطار تطلب الدول النامية المزيد من الوقت لإتخاذ القرار في شأن فرض الضرائب أو عدمه على بعض المنتجات المسوّقة والمُسلّمة إلكترونياً.

بأية حال، فإن القطار قد انطلق والرابح الأكبر هو من يلتحق به باكراً.

جوزف ابو نجم

السعودية بدأت بتشغيل انترنت

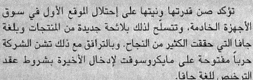
سمحت المملكة العربية السعودية البدء بتشغيل شبكة انترنت على أراضيها. وقد فُتح الباب لإستقبال طلب التراخيص حتى 3 حزيران/يونيو الحالي، وهذه الخطوة من شأنها تحريك سوق الكمبيوتر في المنطقة وتعزيز الطلب.

ا ب م *IBM*

IBM

تسمح السياسة الجديدة التي تتبعها «ا ب م» على صعيد المنتجات والتسويق بالقول أن الشركة نزلت من برجها العاجي وانتقلت من مرحلة فرض المنتجات إلى مرحلة التجاوب مع الطلب في السوق. في هذا العدد تحقيق حول سياسة «ا ب م» الجديدة واستعراض لبعض منتجاتها.

صن *SUN*



تؤكد صن قدرتها ونيتها على إحتلال الموقع الأول في سوق الأجهزة الخادمة، وتتسلّح لذلك بلائحة جديدة من المنتجات وبلغة جافا التي حققت الكثير من النجاح. وبالترافق مع ذلك تشن الشركة حرباً مفتوحة على مايكروسوفت لإدخال الأخيرة بشروط عقد الترخيص للغة جافا.

مزيد من الأضواء على هذه المواضيع في مقابلة خاصة مع نائب رئيس صن.

124

جيم مينشل

عرب سات *ARABSAT*



«عرب سات» عقدت جمعيتها العمومية الـ 21 في بيروت وأقرّت عدداً من التوجّهات الستراتيجية، وقرّرت توزيع الأرباح على المساهمين.

128

الشركات في هذا العدد — Companies in this issue

صن مايكروسيستمز:

صراع مفتوح مع مايكروسوفت

«الكمبيوتر هو الشبكة»، هذه العبارة هي الوسيلة والهدف، وهي القاسم المشترك والمحور لكافة نشاطات ومنتجات شركة «صن مايكروسيستمز» (Sun). وليست المداخيل المرتفعة التي تحققها الشركة (8،5 مليارات دولار أميركي للعام 1997)، إلاّ ثمرة هذه القناعة التي تجند «صن» لها أكثر من 25،500 موظف حول العالم.

ويعزز قوة «صن» تفرّدها بتوفير أداة برمجية فريدة خاصة بتطبيقات انترنت تتميّز بتوافقها مع كافة منصات التشغيل وبسهولة إستخدامها، انها لغة جافا، لغة فنجان القهوة، التي إستطاعت بعد مرور 32 شهراً على ولادتها ان تتحول من مجرد أداة لتصبح مقياساً أساسياً على انترنت. وجافا الآن موضوع خلافٍ وصل إلى المحاكم بين «صن» و«مايكروسوفت» (Microsoft)، بعد ان إتهمت «صن» الأخيرة بخرق إتفاق الترخيص لـ«جافا» عبر تعديلات أساسية أدخلتها «مايكروسوفت» إلى أصول «جافا» تجعل منها أكثر توافقاً مع منصة ويندوز مقارنة بباقي المنصات.



جيم ميتشل

وبعيداً عن المحاكم، تعلن «صن» عن نيتها لاحتلال المركز الأول عالمياً للأجهزة الخادمة وذلك بتجاوز كل من «اي بي ام» (IBM) و«هيولت باكرد» (Hewlett - Packard) وتعطي في هذا الإطار أهمية عالية للعائلة الجديدة من الأجهزة الخادمة التي أطلقتها مؤخراً.

فرص نجاح «صن» في تحقيق أهدافها، واقع جافا، الصراع مع مايكروسوفت ومواضيع أخرى كانت موضوع لقاء خاص أجرته «الإقتصاد والأعمال» مع جيم ميتشل (Jim Mitchell) نائب رئيس «صن» للتكنولوجيا والتصميم – قسم برمجيات جافا:

■ هناك اليوم أكثر من 140 ترخيص جافا لمطوري البرامج. ما هي الشروط العامة والتكاليف والقوانين التي تحكم هذه التراخيص؟

□ تتفاوت شروط عقود التراخيص الممنوحة من شركة إلى أخرى، ويتم التفاوض حولها، كل على حدة، لكن القاسم المشترك بينها هو أنه على الجميع الإلتزام بكافة إختبارات التوافق التي نطلبها منهم، كما يجب عليهم الإلتزام بفترة معينة من الوقت لإجراء التعديلات على الإصدارات الجديدة التي نزودهم بها، وذلك لتفادي تعددية الإصدارات في السوق العالمية. وإضافة إلى ذلك يجب على المطورين تزويدنا بالتعديلات التي يجرونها وذلك لكي نضيفها إلى الأصول لدينا، مما يمكّن الجميع بالتالي من الحصول على هذه الإضافات التي تخضع لبنوك تتعلق بحماية الملكية الفكرية، حيث نصرّ على تعميم كافة الإضافات التي يدخلها الأفرقاء إلى جافا.

■ ما هي قيمة الترخيص الذي منحتموه إلى مايكروسوفت؟

□ أعتقد أنه بقيمة 5 ملايين دولار سنوياً ولا يرتبط بعدد النسخات التي تستخدمها مايكروسوفت ضمن الأنظمة التي تسوقها.

■ هل كانت هذه القيمة المتواضعة جديرة بالخطر الذي قد تشكله مايكروسوفت عليكم، أو بالتعرض «لاختطاف حق الملكية الفكرية» منكم كما عبّرت في أحد خطاباتك؟

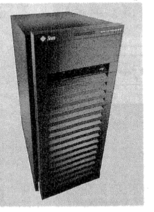
□ بالدرجة الأولى لم نثق أبداً بمايكروسوفت. أما بخصوص «الإختطاف» فقد كنا نعرف منذ البداية بإمكانية حصول ذلك ولكننا لم نكن ندرك كيفيته، خصوصاً وانهم اختطفوا كل التقنيات التي إستقدموها من أطراف أخرى.

■ إلى أي مدى تأثرتم بخرق مايكروسوفت، علماً انكم تتعاملون مع هذا الموضوع بجدية كبرى؟

□ في الواقع حاولنا الجلوس إلى طاولة المفاوضات في البداية لكنهم أصروا على المضي بما يريدون عمله، مما اضطرنا إلى اللجوء إلى المحاكم. وحتى الآن كل شيء لصالحنا، فقد أصدرت المحكمة قراراً موقتاً طلب من مايكروسوفت إزالة شعار جافا من متصفح انترنت خاصتها (IE-4.0).

■ ماذا ستكون نتائج ربح أو

الجهاز الخادم «صن انتربرايز 3500»، يستوعب حتى 8 معالجات، و8 جيغابايت من الذاكرة ومخصص لتطبيقات أقسام العمل



الجهاز الخادم «صن انتربرايز 6500» يستهدف التطبيقات الكبيرة والحساسة التي تستخدم قواعد بيانات كبيرة. يستوعب حتى 30 معالجاً، و30 جيغابايت من الذاكرة وحتى 10 تي بي كقدرة تخزين

خسارة هذه الدعوى على «صن»؟

□ أعتقد انه في كل الأحوال، خسرنا أتعاب المحامين والدفعة ربع السنوية من مايكروسوفت، لكن دعني أوضح أمراً هنا، أنه كان لا بد من اللجوء إلى المحكمة لأن مايكروسوفت خرقت إتفاقنا بوضوح، وأثبت ذلك فشل متصفح انترنت «4،0 اكسبلورر» في إجتيار اختبارات عدة توافقية بسبب إدخالهم تعديلات أساسية إلى أصول جافا. والخاسر سيفقد بعضاً من ماء الوجه، إضافة إلى بعض العقوبات ضده. وفي حال خسرت «صن» الدعوى فإننا سنعمد إلى توفير التقنيات الأفضل لماكينة جافا ومنافسة مايكروسوفت على هذا الأساس الشرعي للمنافسة، وسنثبت ان ما ننتجه سيعمل افضل من منتجاتهم حتى مع برنامج اكسبلورر خاصتهم.

وأود الإشارة هنا إلى الضغوطات التي تتعرض لها مايكروسوفت في موضوع الإحتكار عبر نظام ويندوز.

■ وفي حال ربحتم الدعوى، ما هي الترضيات التي ستطلبها «صن»؟

□ لا أستطيع الكلام في هذا الموضوع، لكنني أتمنى ان لا نعتمد على قرار المحكمة في الحل، بل أفضل أن تغيّر مايكروسوفت وجهة نظرها، كالعادة عندما تشعر بالخسارة، ونعود إلى طاولة المفاوضات.

■ إلى أي مدى تساهم جافا في زيادة مداخيل «صن»، ومستقبلاً في زيادة الأرباح؟

□ ترد جافا للشركة الكثير من الأموال، لكن هل ستمكننا من جني الأرباح، فهذا موضوع آخر خصوصاً ان البرمجيات البينية لا تعود بالكثير من الأرباح. لكن لنقول اننا سنحصل على 10 سنت أميركي من كل جهاز يستعمل جافا، فسنيشكل ذلك ربحاً جيداً لمبيعات تبلغ سنوياً مليار جهاز مختلف في العالم.

وبالحديث عن تأثير جافا على أعمالنا فيمكننا ان نرد 50 في المئة من قيمة أسهمنا إلى جافا، كما لها تأثير عالي الإيجابية على نسبة مبيعات الأجهزة لدينا. في مجمل الأحوال نتائج جافا يمكن وصفها بالجيدة حتى الآن، علماً ان عمر هذه التقنية لا يتجاوز الثلاث سنوات.

■ تهدف «صن» ان تصبح المزود الأول عالمياً بعد سنة من الآن للأجهزة الخادمة. فكيف ستتمكنون من إنجاز ذلك في ضوء المنافسة الحادة القائمة بخاصة من «ا ب م» و«هيولت –باكرد» و«كومباك – ديجيتال»؟ وهل لديكم أجهزة دائمة الجهوزية؟

□ نعم نحن نوفر الأجهزة الخادمة الدائمة الجهوزية عبر المنتج «Ras For Net» والذي يوفر الإعتمادية والكفاءة والجهوزية للتطبيقات التي تتطلب العمل على مدار الساعة. أما بالنسبة للريادة في السوق فنحن نؤمن ان سوق الأجهزة الخادمة تستوعب هذه المنافسة ونحن متأكدون اننا سنتمكن من تحقيق هدفنا بواسطة لائحة منتجاتنا العريضة والجديدة وبخاصة منها عائلة سولاريس.

وفي ما يختص بالمنافسة مع كومباك – ديجيتال لا أعتقد بأن لدينا مشكلة هنا، إذ أن كومباك تعتمد «ويندوز ان تي» وديجيتال إعتمدت «ان تي» ويونيكس، علماً ان ديجيتال لم تستثمر الكثير في يونيكس في السنوات الأخيرة، وبالتالي فان وضع ديجيتال ضعيف من ناحية نظام التشغيل، يونيكس. أما من ناحية ديجيتال – ان تي فلطالما كانت في السوق ولم تشكل لنا عائقاً. وبما ان ويندوز ان تي لا يوفر التدرج (Scalability)، فإن حظنا سيكون أكبر بتوفيرنا أجهزة وبرمجيات يمكنها ان تتدرج وتنمو بنمو الأعمال. والحق يقال وهو أن المنافسة الحقيقية هي مع «ا ب م» و«هيولت – باكرد»، حيث يتقدمان «صن» في السوق للأجهزة الخادمة الكبيرة للتطبيقات الحساسة (Mission Critical).

■ ما هي الهوية التي يمكن ان نعطيها لـ«صن»؟ هل هي منتجة تطبيقات؟ أم هي منتجة أجهزة خادمة أم منتجة لكافة الأدوات التشبيكية؟

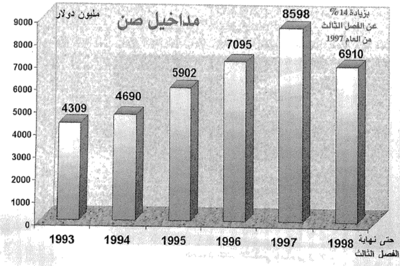
□ لا تسمح سياسة «صن» ان نفصل بين القطاعات، «صن» تقدم كل ما ذكرت بكل بساطة والتقرير السنوي للشركة لا يفصّل الموارد، بل يعتبر الشركة كوحدة موحدة. ■

ميركاتور إختارت «صن»

«ستار فاير» هو اللقب الذي يُطلق على الجهاز الخادم العالي الكفاءة «انتربرايز 10،000» الذي إختارته ميركاتور (طيران الإمارات) لخدمة نظام الكمبيوتر لديها. ويوفر هذا الجهاز مرونة عالية في إدارة نظام المعلوماتية، ويمكن تقاسمه من قبل أكثر من قطاع في الشركة وتشغيل أكثر من تطبيق في آن واحد ودون أن تتأثر التطبيقات ببعضها البعض من جراء أعطال أحدها.



آلان تاونسيند – مدير «صن» الشرق الأوسط وهيو برايد مدير عام ميركاتور



«ا ب م» العملاق الأزرق النزول من البرج العاجي

e IBM

23 مليار دولار هي قيمة الإستثمارات في الأعمال الإلكترونية في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط العام 1997

جهدت ا ب م (IBM) خلال السنوات الأخيرة في إعادة تنظيم هيكليتها الداخلية ليس فقط من الناحية الإدارية، بل تعمّقت مجهرياً بكافة التفاصيل إبتداءً من جغرافية وتسلسلية التوزيع الإداري، مروراً بجغرافية توزيع المصانع، ودقّقت في لائحة منتجاتها وبطرق تسويقها وتسعيرها. وقد فرض هذه الخطوات الخلل اللوجيستي الذي أصاب العملاق الأزرق وجعله يتعثّر في بعض الأوقات، خصوصاً في أسواق الكمبيوتر الشخصي والأجهزة الخادمة الصغيرة. فواجهت «ا ب م» مشكلة تفاوت الأسعار والتقنيات أحياناً في سلسلة مصانعها التي زاد عددها وانتشرت في كل ناحية.

إعادة الهيكلة

هذا الواقع حدا بـ«ا ب م» إلى تسريح أعداد كبيرة، آنذاك، من موظفيها وإعادة النظر في توزيع مصانعها ومهام تلك المصانع، الأمر الذي قلّص التكلفة في الشركة وسمح لها في النزول من برجها العاجي لتدخل مرحلة «التجاوب مع متطلبات السوق» عوضاً عن «فرض المنتجات على السوق» خصوصاً في ضوء المنافسة الضارية.

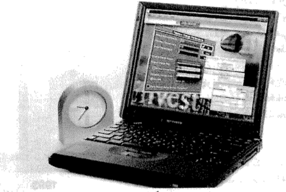
ولتصويب المسار وسدّ الثغرات، عمدت «ا ب م» إلى شراء سلسلة من الشركات لكي تكمل لائحة تقديماتها، فضّمت إليها على سبيل المثال شركة «لوتس» (Lotus) وشركة «تيفولي» (Tivoli)، كما زادت من إستثماراتها في حقول الأبحاث والتطوير (R&D) حتى تجاوزت ميزانيتها السنوية فيه الـ 5,5 مليارات دولار أميركي العام 1997. ولم تتوانَ «ا ب م» عن التعاون مع الشركات الأخرى أمثال مايكروسوفت (Microsoft) وأنتل (Intel).

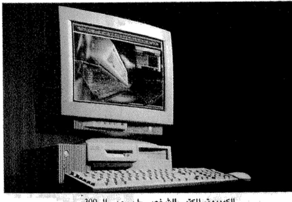
منتجات وأسواق جديدة

قطفت «ا ب م» وعملاؤها ثمرة هذه الخطوات اللازمة، فإنتعش العملاق الأزرق ثانيةً وحمل لائحة عريضة من المنتجات أضافتها الشركة إلى لائحتها القديمة، فأصبحت «ا ب م» الآن على رأس الشركات التي تصنع التطبيقات والبرمجيات، وطرقت أسواقاً أخرى تقليدية وجديدة مثل صناعة مكوّنات أجهزة الكمبيوتر، الرقائق، المعالجات، الطابعات، وتجهيزات وتطبيقات الأعمال الإلكترونية (e-business).

وتُثبت سياسة «ا ب م» لمنتجات الكمبيوتر الشخصي التحوّل الجذري الذي أرادته الشركة، فيما هي تعلن عن لائحة منتجات تلو الأخرى بأسعار منخفضة تتنافس مع أسعار منتجات الشركات الأخرى في الميدان. وقد أعلنت «ا ب م»، على سبيل المثال، تخفيضات في الأسعار بلغت 25 في المئة على عائلة الكمبيوتر الشخصي «سي دي تي» (CDT)، فاليوم يمكن شراء الجهاز «IBM PC 300 GL» بسعر 1199 دولاراً أميركياً (دون احتساب الضرائب والجمارك) والذي يتضمن معالج «أنتل بنتيوم 2» بسرعة 233 ميغابايت إس دي رام، إضافةً إلى سواقة أقراص صلبة سعة 2,5 جيغابايت. وفي هذا الإطار تشير «ا ب م» إلى أن تعزيز أداء قنوات التوزيع والتخفيف من تكديس المخزون سمحا بسرعة تغيير الأسعار وإفادة العملاء من إنخفاض التكلفة. وقد أطلقت «ا ب م» أيضاً عائلة الكمبيوتر الشخصي «PC 300 PL» التي توفر للعملاء سرعات 300،333، 350 و400 ميغاهرتز، كما أطلقت أيضاً طراز بنتيوم 2 من أنتل. وأعلنت الشركة أن أسعار هذه الأجهزة ستبدأ إعتباراً من 1499 دولاراً (من دون شاشة) وستوفّر للعملاء قدرات أساسية لإدارة الأجهزة والإفادة من التقنيات الجديدة بأقل الأسعار.

كما تتضمن معظم هذه الأجهزة قابلية


جهاز «ثنك باد 600» النقّال من «ا ب م»


الكمبيوتر المكتبي الشخصي «ا ب م بي إل 300»

التوصيل الآني مع الشبكات إضافةً إلى تقنية «آست آي دي» (Asset ID) الجديدة، وهي عبارة عن تجهيز إضافي في الجهاز مُرفق ببرنامج خاص له يسمح بإعطاء المعلومات عن بعد (بإستخدام موجات راديوية) لمدير الشبكات، مما يمكّن الأخير من تجميع المعلومات حول الأجهزة المرتبطة بالشبكة بسهولة تامة، ويمكن لهذه المعلومات أن تتضمن نوع الجهاز وسرعته وغيرها إضافة إلى معلومات عن الذي يستخدمه.

كمبيوتر نقّال متجدد

كما طال تخفيض الأسعار وزيادة الميزات عائلة الكمبيوتر النقّال «ثنك باد». هذه الأجهزة التي استطاعت بحسب مسؤولي «ا ب م» القفز من اللاشيء كحصة في السوق إلى المركز الثاني عالمياً. وبعد دراسة للأسواق أجرتها «ا ب م» خرجت إلى العملاء بسلسلة الكمبيوتر المحمول "ثنك باد 600» (IBM ThinkPad 600) الذي يتميّز بخفة وزنه ورقّته (Thin and light)، حيث يبدأ وزنه إعتباراً من 2,23 كلغ، ويؤمّن توازناً بين الوزن والسعر والأداء والحجم. وهذا الكمبيوتر مجهّز بشاشة ساطعة الألوان وبقدرة تخزين واسعة على القرص الصلب تبدأ من 3,2 جيغابايت، ويمكن شراؤه بسرعات 266 أو 233 ميغاهرتز بنتيوم II أو بسرعة 233 ميغاهرتز بنتيوم وهو مجهّز بجهاز فاكس مودم وسواقة أقراص مدمجة إختيارية.

الأعمال الإلكترونية

وإلى جانب التجدد في المنتجات جدّدت «ا ب م» في الطروحات، فأطلقت منذ العام 1997 مفهوم الأعمال الإلكترونية (e-business) على أنها أساس ستراتيجيتها العالمية الموحّدة، وذلك إلتزاماً منها بتقنيات الحوسبة الشبكية. ولا يقتصر إهتمام «ا ب م» في هذا المجال على مبيعات التجزئة الإلكترونية بل يتعدّاه إلى توفير البنية التحتية والمنصات الآمنة للعمليات الحساسة التي تصل الشركات بالزبائن والموظفين عبر شبكات إنترنت وإنترانت وإكسترانت. ويأتي إهتمام «ا ب م» بهذه السوق لما تمثّله من فرص نمو، حيث تقول أن أسواق أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا إستثمرت أكثر من 23 مليار دولار اميركي العام 1997 في قطاع الأعمال الإلكترونية من السوق التي يبلغ حجمها 205 مليارات دولار أميركي، لكافة المصاريف والإستثمارات المتعلّقة بتقنية المعلومات. وفي إطار التحضّر للنمو المتوقع لهذه السوق (10 في المئة سنوياً) عكفت «ا ب م» بالتعاون مع كل من «ماستر كارد» و«فيزا» لتأمين الأمن للمعاملات الإلكترونية عبر الشبكة، فجرى العمل على تقنية «ست» (SET) التي، بظهورها على موقع إحدى الشركات على إنترنت، تشير إلى إلتزام هذه الشركة بهذا المقياس وإلى أن العملية ستتم بإعتماد تقنيات وبروتوكولات تشفير متطورة تمنع القراصنة من إعتراض سير عملية الدفع الإلكتروني. وبالفعل فقد أعلنت «ا ب م» عن بدء إختبار بروتوكول SET إبتداءً من 14 نيسان/أبريل الماضي بواسطة عائلة من التطبيقات (Commerce POINT) التي تضم سلسلة برامج متخصصة لأنواع عدة من العمليات الإلكترونية.

ولدعم الـ«e-business» حرصت «ا ب م» على توفير تطبيقات وزوائد خاصة على معظم أجهزتها التي كشفت عنها مؤخراً، لتجعلها جاهزة للواقع الجديد وتسهّل التعامل معه، فحمّلت عائلة نتفينيتي (5500 و3000) وأجهزة الكمبيوتر الشخصي الجديدة (PL و GL وثنك باد) بالحلول اللازمة للتعامل مع التجارة الإلكترونية.



الجهاز الخادم «نتفينيتي 3000» الذي يأتي محملاً بمعالج طراز «بنتيوم 2» بسرعات 300 أو 266 ميغاهرتز، وهو يتضمن حزمة «لوتس دومينو ستارتر باك» مجاناً

التقنيات الأخرى

وبالعودة من الشبكات إلى جوهر الصناعة، أحدث إبتكار «ا ب م» للمعالج النحاسي (copper) هزة في عالم الكمبيوتر، إذ أعلنت «ا ب م» عن تطويرها لمعالج سرعته 1000 ميغاهرتز إعتمدت فيه النحاس عوضاً عن الألمنيوم وستبدأ في تسويقه بعد عامين، وهو يفوق كافة معالجات أنتل سرعة بأكثر من مرتين. وإضافةً إلى المعالجات، حققت «ا ب م» نجاحاً في صناعة سواقات الأقراص الصلبة المستخدمة داخل الكمبيوتر المحمول، كما أطلقت عائلة واسعة من الشاشات المسطحة (CRT Monitor) العالية الوضوح.

ما ورد هو بعض من لائحة طويلة من المنتجات التي تسوّقها «ا ب م» والتي تعد الشركة بزياداتها مستقبلاً. فهل إبتعدت «ا ب م» نهائياً عن عاجية التعامل مع هذه الصناعة؟ ■

تيفولي: بطاقة هوية



دايفيد بارتلت

تيفولي (Tivoli) هي شركة تابعة لـ«ا ب م». إشترتها الأخيرة العام 1996 لقاء مبلغ 743 مليون دولار أميركي (47,50 دولاراً للسهم الواحد). تيفولي التي توظف اليوم أكثر من 2000 شخص، كان قد أسسها مبرمجان سابقان في ا ب م العام 1989، حيث أنهيا العام 1992 منتجهما الرائد (TME: Tivoli Management Environment) الخاص بالإدارة الشاملة لبيئات الأتمتة الموزعة إبتداءً من الكمبيوترات النقّالة وحتى الأجهزة المركزية الكبرى (الإيوانية).

وتخدم تيفولي دول الشرق الأوسط والقارة الأوروبية، إنطلاقاً من مقرها في إيطاليا وهو واحد من أهم مراكز التطوير التابعة لـ«ا ب م». وبإعتبار أن زبائن تيفولي هم من أكبر الشركات، فإن منطقة الشرق الأوسط لا تمثّل سوقاً كبيرة جداً حيث لا يوجد أكثر من 20 مؤسسة مؤهلة لتكون من عداد زبائنها. مع ذلك، فإن تيفولي مهتمة بهذه السوق ويقول ديفيد بارتلت، مدير مختبر تيفولي في روما، أن شركته تولي أسواق المنطقة إهتماماً خاصاً وهي مهتمة بأن تشرح للعملاء أهمية إستخدامهم لنظامها «TME 10» لتنمية أعمالهم وتحسين إدارة القدرات المعلوماتية لديهم.

١٥-١-١٩٩٨م



جلسة الافتتاح: الرئيس الحريري متوسطاً من اليمين: سعد بن عبد العزيز البدنه، الوزير سامي قموه، محمد بن سعد الشهري

«عرب سات»: توزيع أرباح بواقع 20 في المئة

استضافت بيروت على مدى عشرة أيام (17 -27 أيار/مايو 1998) اجتماعات مجلس الإدارة والجمعية العمومية للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية «عرب سات».

وشهد اجتماع بيروت مشاركة قياسية في تاريخ «عرب سات»، حيث حضره اكثر من 100 مشارك يتقدمهم 12 وزيراً للاتصالات وهم السادة:

أحمد محمد الأنسي (اليمن)، **سامي قموه** (الأردن)، **محمد الصالح يويو** (الجزائر)، **الهادي بشرى حسن** (السودان)، **عماد عبد الحميد عبد الهادي الفالوجي** (فلسطين)، **احمد بن ناصر آل ثاني** (قطر)، **مطر حميد الطاير** (الإمارات)، **أحمد سويدان البلوش** (سلطنة عمان)، **محمد رضوان مرتيني** (سوريا)، **العربي عجول** (المغرب)، إضافة إلى رئيس مجلس إدارة «عرب سات» **محمد بن سعد الشهري** والمدير العام **سعد بن عبد العزيز البدنه**.

الرئيس **رفيق الحريري** بوصفه وزير البريد والاتصالات السلكية واللاسلكية اللبناني إفتتح الدورة الـ 21 فقال: « إن أمام «عرب سات» تحديات كبرى تتصل بتنويع الخدمات وتعددها واعتماد سياسات تسويقية متطورة، لعرض خدماتها وتنمية الطلب عليها، لهذا من الضروري اتخاذ القرارات الحكيمة وإدخال القطاع الخاص للمساهمة في رأس المال والإدارة ليضطلع بدور حاسم في تطوير هذه المؤسسة كي تستطيع مجاراة التنافس مع المؤسسات الدولية العملاقة». وأشار **الحريري** إلى أن لبنان يعتمد على «عرب سات»، ومساهمته فيها تأتي في مرتبة متقدمة بين الدول العربية.

وأبرز ما تمّت مناقشته خلال الاجتماع:

– إعادة هيكلة المؤسسة بما يتماشى مع التطورات العالمية في عالم الاتصالات، خصوصاً وأنها بدأت تسجل أرباحاً.

– اختيار أعضاء مجلس الإدارة.

– مناقشة موضوع إطلاق قمر صناعي جديد من الجيل الثالث.

– عولمة سوق الاتصالات وإتباع قواعد المؤسسات الخاصة لاستيعاب التنافس الشديد في هذه السوق.

– وبنتيجة المداولات، اتخذت الجمعية العمومية القرارات التالية:

1– الموافقة على توجّه مجلس الإدارة بالتعاقد مع بيت خبرة عالمي متخصص للقيام بدراسة التوجهات المستقبلية في مجال الاتصالات الفضائية ومجال الخدمات المتاحة لـ«عرب سات» على المدين القريب والبعيد، بما في ذلك إمكان إشتراك القطاع الخاص والشركات العالمية وإعادة هيكلتها تبعاً لذلك، وتكليف مجلس الإدارة البحث عن شريك ستراتيجي في رأس المال على أن تعرض الدراسة ونتائج البحث عن الشريك الستراتيجي، على الجمعية العمومية في دورتها المقبلة أو في دورة استثنائية.

2– حض الدول العربية على توقيع اتفاقات تزويد الخدمة مع شركة الثريا للاتصالات الفضائية، باعتباره مشروعاً عربياً ينبغي دعمه.

3– مطالبة الدول العربية التي لم تنقل خدماتها بعد إلى «عرب سات»، بتحويل خدماتها من الشبكات الأجنبية.

4– الموافقة على توزيع نسبة 20 في المئة من أرباح العام 1997 البالغة 10،9 ملايين دولار على المساهمين في رأس المال، وتوجيه المبلغ المتبقي للاحتياطات.

5– إنشاء احتياط في المؤسسة للديون المشكوك فيها اعتباراً من العام 1999.

6– الإحاطة علماً بالإجراءات التي اتخذها مجلس الإدارة لمتابعة تصنيع قمر «عرب سات» «3 – أ» وممارسة خيار تسليمه في المدار خلال النصف الأول من 1999.

7– الإحاطة علماً بالإجراءات التي اتخذها مجلس الإدارة بالتريث في توفير قمر احتياطي حتى نجاح إطلاق القمر «عرب سات» «3–أ».

8– اختيار الأردن ومصر للدورة المقبلة لمجلس الإدارة على أساس حجم الاستخدام.

9– اختيار كل من تونس ولبنان للدورة المقبلة لمجلس الإدارة.

10– عقد الدورة المقبلة للجمعية العمومية في السودان.■



جانب من الاجتماع



جديد الشركات

كومباك Compaq

قدرات قياسية على أجهزتها في المنطقة


د. وليد منيمنة

«ديسك برو اي بي» (Deskpro EP) هو إسم العائلة الجديدة من الكمبيوتر الشخصي والتي أعلنت كومباك الشرق الأوسط والبحر الأبيض المتوسط وأفريقيا (MEMA) عن توافرها في هذه الأسواق. وتوفر السلسلة الجديدة للمستخدم سرعات معالجة قياسية بإعتمادها شرائح «440 BX\PIIX - 4E» ومعالجات بنتيوم II بسرعات 350 أو 400 ميغاهرتز. وتأتي الأجهزة هذه بمظهر جديد على هيئة برج (Towerable) عملي.

ويؤكّد د. وليد منيمنة مدير كومباك الشرق الأوسط والبحر الأبيض المتوسط وأفريقيا، أن هذه العائلة الجديدة توفر للمستخدم أفضل الأداء بأفضل الأسعار.

ايسر Acer

جهاز إنترا بأقل من ألف دولار


«جهاز ايسر انترا 3000»

طرحت ايسر الشرق الأوسط جهاز كمبيوتر شخصي عالي الأداء ومتعدد الوسائط في المنطقة «ايسر انترا 3000» والذي سيكون في متناول المستهلك بأقل من ألف دولار أميركي.

وتمّ تجهيز المنتج الجديد بمعالج طراز بنتيوم بسرعة 200 ميغاهرتز، و16 ميغابايت ذاكرة عشوائية، إضافةً إلى قرص صلب بقياس 2,1 جيغابايت وشاشة عرض قياس 14 إنشاً وسواقة أقراص مدمجة بسرعة X24 وجهاز فاكس مودم.

وكانت ايسر قد أعلنت وانتل في الشرق الأوسط عن توفيرها أجهزة كمبيوتر شخصية في المنطقة محمّلة بمعالج بنتيوم سيليرون من انتل الجديد والذي يعمل بسرعة 266 ميغاهرتز.

هيولت باكرد Hewlett - Packard

مزيد من المنتجات المتفوّقة للتخزين

كشفت هيولت – باكرد النقاب عن منتج مميز لتخزين المعلومات يعمل بتقنية المغنطة والضوء 5,2 GB، وهو «HP Sure Store Jukebox». هذه العائلة الجديدة من المنتجات توفر سرعات وصول عالية السرعة إلى البيانات الكبيرة المخزّنة مع قابلية التوافق مع الأنظمة القديمة. والمنتج الجديد «5,2 Gb - 8X» هو الجيل الثامن بعد الجيل الأول من هذا الطراز والذي كان «640 Mb - 1X».

مايكروسوفت Microsoft

جائزة حماية الملكية الفكرية لدبي


الشيخ محمد بن راشد يتسلم الجائزة

تسلّم الشيخ محمود بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي وزير دفاع دولة الإمارات العربية المتحدة، نيابةً عن حكومة دبي أول جائزة سنوية في الشرق الأوسط لحماية حقوق الملكية الفكرية. وقام بتسليم الجائزة ستيف بالمر نائب الرئيس التنفيذي في مايكروسوفت، وذلك تعبيراً عن تقدير الشركة للجهود المميزة التي تُبذل لتفعيل وتعزيز حماية حقوق الملكية الفكرية في المنطقة بحسب بالمر.

الراجحي يعتمد بيئة ويندوز

أعلنت شركة الراجحي المصرفية للإستثمار في المملكة العربية السعودية عن الإنتقال إلى نظام «ويندوز ان تي» لتشغيل الشبكات في مجمل فروعها كجزء من ستراتيجية تطوير وتعزيز خدمات العملاء في مختلف أعمال المصرف.

لكسمارك Lexmark

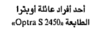
زيادة جيدة في الأرباح

حقّقت مداخيل لكسمارك زيادة قدرها 15 في المئة للربع الأول من العام الحالي مقارنةً بالفترة نفسها من العام 1997، حيث ارتفعت

مداخيل الشركة من 583 إلى 672 مليون دولار. وتقول لكسمارك بأن نسبة الزيادة كانت لتتجاوز الـ 20 في المئة لولا تغيّر أسعار صرف العملات العالمي.

وطابعات جديدة




أحد أفراد عائلة أوبترا
الطابعة «Optra S 2450»

كما أضافت لكسمارك أعضاءً جدداً إلى عائلة «اوبترا إس» لطابعات الليزر. وتحمل هذه المنتجات الجديدة قدرات أعلى للمستخدمين كالطباعة بسرعات 12، 18 و24 و صفحة في الدقيقة الواحدة مع إمكانية إختيار الخصائص المناسبة على الطابعة لشرائها، وذلك بهدف تصويب الإنفاق لدى المستخدم. وتحمل الطابعات الجديدة المعالج «VR-4300 64 bit MIPS» بتقنية ريسك العالية الأداء.

إنتل Intel

زيون 2 أيضاً للعائلة

معالج «بنتيوم 2» الذي يعمل بسرعة 400 ميغاهرتز

سجّلت انتل إسماً تجارياً جديداً سيطلق على المجموعة الجديدة من المعالجات التي سيتم تصميمها خصيصاً لتلبية إحتياجات الطبقة الوسطى من تطبيقات محطات العمل والانظمة الخادمة والطبقة الأعلى منها أيضاً. هذا الإسم هو «بنتيوم زيون 2» (Pentium II Xeon).

وعلّق **جيلبير لاكروا**، مدير عام انتل الشرق الأوسط بأن «زيون 2» هو خطوة جديدة في سياق تطوير ستراتيجية انتل لدعم علامتها التجارية «Intel Inside» الشهيرة. وكانت إنتل أعلنت في وقت سابق عن إطلاق الجيل الجديد من معالجات «بنتيوم 2» التي تعمل بسرعات 350 و400 ميغاهرتز والتي تُصنّع وفقاً لتقنية 0,25 مايكرون من إنتل والتي توفر سرعات معالجة أكبر خصوصاً للغرافيكية منها الثلاثية الأبعاد.

أوراكل Oracle

«أوراكل سيرفر» يتصدّر تطبيقات «ان تي»

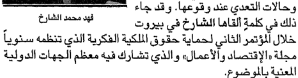
تفوّقت أوراكل على «ا ب م» في السوق العالمية لقواعد البيانات للعام 1997، وذلك بحسب دراسات شركة «داتا كويست» حيث حصلت أوراكل على حصة 41,5 في المئة من هذه السوق على منصة «ويندوز ان تي» بينما حازت مايكروسوفت على حصة 38,8 في المئة. وهكذا تكون أوراكل قد إستطاعت للسنة الثانية على التوالي إحتلال مركز الصدارة في هذه السوق.

صخر Sakhr

معاهدة عربية لحماية حقوق الملكية الفكرية


فهد محمد الشارخ

أطلقت صخر على لسان **فهد محمد الشارخ**، مدير تسويق الإنترنت في الشركة، دعوة إلى وضع معاهدة عربية لحماية حقوق الملكية الفكرية وإنشاء منظمة عربية بنفس الإسم تكون مهمتها السهر على تنفيذ أحكام الإتفاقية سواء عبر قيام الدول العربية بإصدار التشريعات الوطنية في هذا الموضوع أو من خلال توفير جهاز المتابعة والتحقيق في التجاوزات وحالات التعدي عند وقوعها. وقد جاء ذلك في كلمةٍ ألقاها **الشارخ** في بيروت


خلال المؤتمر الثاني لحماية حقوق الملكية الفكرية الذي تنظمه سنوياً مجلة «الإقتصاد والأعمال» والذي تشارك فيه معظم الجهات الدولية المعنية بالموضوع.

ثري كوم 3Com

نتائج الفصل الثالث

حقّقت مبيعات ثري كوم خلال الفصل الثالث من السنة المالية 1998 إرتفاعاً قدره 4 في المئة مقارنةً بالفصل السابق، فبلغ حجم المبيعات خلال الفصل الثالث 1,25 مليار دولار أميركي وبلغ حجم الدخل الصافي 14,9 مليون دولار للفترة نفسها. وعلّق **يوس هيليوات** المدير الإقليمي لـ ثري كوم في الشرق الأوسط ومنطقة البحر الأبيض المتوسط، بأن عملية التحوّل إلى نموذج جديد لمخزون بضائع القنوات التي اعتمدت أواخر الفصل المالي الثاني، ستساعد على تعزيز القدرات للتنبؤ بحجم المبيعات وتعزيز ثباتها.

وكانت ثري كوم قد أعلنت عن عائلة جديدة من البطاقات البينية للشبكات ترتكز على المقاييس العالمية وذات أداء عالٍ ومخصصة لبيئات «غيغابايت اثرنت» و«فاست اثرنت» و«توكن رينغ».



من اليسار: أندي بري، مدير تسويق منتج، يوس هيليوات، كولين سمرز مدير عام منتجات الولوج الشرق الأوسط

إنترغراف Intergraph

منتجات وأسعار جديدة

أعلنت شركة إنترغراف عن منتجات جديدة عالية الأداء وبأسعار منخفضة عن سابقاتها بهدف توفير تقنياتها لمجموعة أوسع من المستخدمين.

وتأتي محطات العمل «TDZ 2000 GTI Vizual» لتكون الأجهزة المثالية، بحسب إنترغراف، للتطبيقات الثلاثية الأبعاد. كما يوفر الجهاز أداءً يضاهي أداء الأجهزة التي تشبهه في الأسواق بنسبة تصل أحياناً إلى 60 في المئة، دائماً بحسب إنترغراف.

وقد طالت تخفيضات الأسعار أيضاً الأجهزة: «TDZ 2000 GLI Vizual» و«studioz» و«Extreme Z» حيث سيُسوّق الجهاز الأخير إبتداءً من سعر 2999 دولاراً أميركياً.

سيليكون غرافيكس Silicon Graphics

توسّع أعمالها في المنطقة



ناصر صنّاعة

تعتزم سيليكون غرافيكس توسيع أعمالها في منطقة الشرق الأوسط عبر افتتاح مكتب لها في دبي نهاية العام 1998. ويعزو **جان فيليب دبجر يندبل** المدير العام الإقليمي في المنطقة هذه الخطوة، إلى النمو السريع الذي طرأ على قطاع الكمبيوتر في الشرق الأوسط وعدد المشروعات الكبيرة التي تعتزم سيليكون غرافيكس تنفيذها في أبو ظبي ودبي، إضافة إلى حرص الشركة الدائم على تأكيد التزامها في المنطقة وبجودة خدماتها الموفّرة للمستخدمين.

من جهةٍ أخرى، لفتت سيليكون غرافيكس أنظار زوار معرض «عالم السحر» (Magic World) الذي أُقيم مؤخراً في دبي حيث عرضت الشركة أجهزة السوبر كمبيوتر المرئية «أونيكس 2» التي توفر التطبيقات المجسّمة للواقع التخيّلي (Virtual Reality) والتي تعتمدها ديزني في أفلامها بحسب **ناصر صنّاعة** مدير تطوير الأعمال في سيليكون غرافيكس الشرق الأوسط.

تي ان تي TNT Express Worldwide

تحضير الشحنات عبر انترنت

دشّنت «تي ان تي أكسبرس وورلد وايد» خدمة متطورة وسهلة الإستخدام تتيح للعملاء تعبئة وإرسال طلبات تسليم شحناتهم عبر شبكة انترنت، تمهيداً لنقلها إلى وجهتها النهائية بهدف تقليص الأعمال والإجراءات الورقية.

وأتى تدشين هذه الخدمة في مختلف أسواق المنطقة بعد نجاح التطبيق التجريبي في ثلاث دول من بينها دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث أصبح بإستطاعة العميل إدخال البيانات الأساسية عبر موقع «تي ان تي» على الويب مع تواريخ التسليم والوجهة وبعدها ترسل الشركة ممثليها إلى موقع العميل مباشرة.

نوفيل Novell

مدير عام جديد للمنطقة

عيّنت **نوفيل جافين ستروثرز** مديراً عاماً إقليمياً لنوفيل في الشرق الأوسط. وقد كان **جافين** المسؤول عن تحقيق الطفرة العالية النجاح للشركة في مجال التراخيص في جنوب أفريقيا حيث ازدادت أعمال نوفيل بنسبة 70 في المئة في مدة عامين فقط. وقد أعلن **جافين** عن تطلّعه لمواجهة التحديات في المنطقة.

الجريسي AL Jraisy

إقامة الحفل السنوي


الجريسي يتوسط فؤاد حمدان (اليمين) وابراهيم الغنام

رعى **عبد الرحمن الجريسي** رئيس مجموعة الجريسي الحفل السنوي التكريمي الذي أقامته مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والإتصالات في المنطقة الوسطى، حضره منسوبو المؤسسة يتقدمهم **فؤاد حمدان** المدير العام التنفيذي و**فهد الجريسي** مساعد المدير العام التنفيذي و**طاهر العلوي** مدير عام المنطقة الوسطى.

وبعد كلمات بالمناسبة من **الجريسي** و**حمدان** تمّ تكريم المتفوقين وتوزيع الجوائز عليهم.

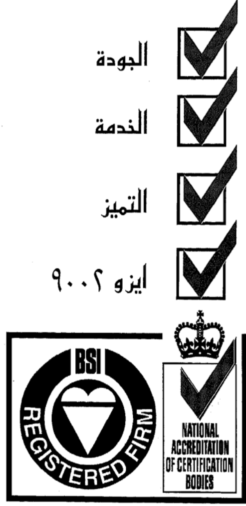
من جهةٍ أخرى وحرصاً منها على مواكبة تطور التقنيات وتقديم كل ما هو مفيد، أقامت مؤسسة الجريسي محاضرة حول آفاق انترنت ومجالاتها الجديدة في الرياض وجدّة والظهران وذلك بالتعاون مع شركة نتسكيب (Netscape) الأميركية وقد حاضر في الندوة **توم ليتشنر** كبير مديري منتجات نتسكيب لإنترنت.

الفيصلية AIME

طرح برنامج جديد

أعلنت مؤسسة الفيصلية للوسائل المتكاملة (AIME) عن طرحها لبرنامج جديد في أسواق الكمبيوتر السعودية يدعى «Winsuite» خاص للتحكم بدخول الأجهزة المكتبية والذي يمكّن

علامة الجودة



FS38498

أرامكس تفخر بالإعلان عن حصولها على شهادة الايزو ٩٠٠٢ ، ولذلك فإن ارامكس الآن لا تقدم لكم الجودة الإستثنائية والخدمات المختصة فحسب، بل وتدعمها بضمان الشركة لأداء دولي متميز. جميع مكاتبنا في لندن، الأردن، الإمارات، البحرين، الكويت، لبنان، مصر و قطر تفخر بحصولها على شهادة الايزو ٩٠٠٢





فريق العمل

من زيادة إنتاجية مستخدمي أجهزة الكمبيوتر ويمنع أي دخول غير مصرّح به للتطبيقات والمعلومات إضافةً إلى التحكّم ومراقبة دخول شبكة إنترنت. وأفاد **محمد نور**، مدير المؤسسة، بأن الشركة ستقوم بتوزيع البرنامج من خلال وكلائها المعتمدين في المملكة.

تامر إخوان Tamer Frères

أجهزة الخدمة الذاتية المصرفية

عقدت مجموعة تامر بالتعاون مع شركة سيمنز نيكسدورف الألمانية (Siemens Nixdorf) محاضرة في بيروت – لبنان تحت عنوان «توجهات إستعمال أجهزة الخدمات الذاتية في النظم المصرفية الحديثة» وحاضر في الندوة كل من السفير **جان تامر** رئيس مجلس إدارة المجموعة، و**نبيل بربارة** رئيس قسم أنظمة الكمبيوتر في مجموعة تامر، و**برند غروتر**، مدير قسم أجهزة الخدمات الذاتية في سيمنز لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إضافةً إلى **أوتو كلينر** مدير التسويق حول العالم في سيمنز. وستتولى مجموعة تامر تسويق أجهزة سيمنز في لبنان.

من اليسار: برند غروتر، جان تامر وأوتو كلينر

السعودية للحاسبات الإلكترونية SBM

التقنية المتفوقة عالمياً في جامعة أم القرى

قدّمت الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية، وهي الممثل العام للتسويق والخدمات لشركة IBM WTC في المملكة العربية السعودية، تقنيتها المتطورة «سي – موس» (C-Mos) إلى جامعة أم القرى وهي من إحدى الجامعات الكبرى في المملكة العربية السعودية، التي تضم شبكة من المنشآت الجامعية للبنين والبنات في مكة المكرّمة والطائف، وذلك في إطار مشروع تطويري إستمر لمدة ثلاث سنوات تقدّر تكاليف تنفيذه بحوالي 17 مليون ريال سعودي.

واشتمل العقد المبرم على برنامج متكامل للتطوير والتحديث لمركز المعلومات والحاسب الآلي في الجامعة وإستبدال وحدة المعالجة المركزية (CPU) بكمبيوتر «IBM CONCERTO» الجديد الذي يمكنه إجراء 12 مليون معاملة في الثانية.

كما تضمّن تنفيذ العقد توريد 150 وحدة طرفية وأكثر من 410 كمبيوتر شخصي على جميع الشبكات في مختلف الكليات والمرافق التابعة للجامعة، إضافةً إلى تقديم الدعم الفني والتدريب.

من هنا وهناك

• ابل تحقق المزيد من الأرباح

أعلنت ابل عن مزيد من الأرباح حملها الفصل الثاني من العام المالي 1998 وبلغت 55 مليون دولار اميركي مقارنةً بـ708 مليون دولار من الخسائر للفترة ذاتها من العام السابق وتأتي هذه الأرباح بعد سنوات عدة متعثّرة للشركة.

• الأمير الوليد بن طلال يستثمر في أريبيا اون لاين

أعلنت شركة المملكة القابضة المملوكة من لأمير الوليد بن طلال أن شركة سلكي لاسلكي ستقوم بشراء حصة 50 في المئة من شركة «أريبيا اون لاين». والمعروف أن شركة المملكة القابضة تملك 50 في المئة من شركة سلكي لاسلكي.

آر تي تي RTT

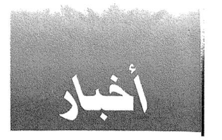
تسويق حلول البث الرقمي



من اليسار: أليساندرو فاليتشيا ورامز نعيمة

نظّمت شركة «آر تي تي» (Royal Telecomunication Technologies) مؤتمراً صحفياً في بيروت أعلنت خلاله عن نيتها تسويق حلول متخصصة بالبث التلفزيوني الرقمي من الشركة الإيطالية «إلكترونيكا أندستريالي» (Electronica Industriale) التي تزوّد شركة ميدياسات بكافة التجهيزات التقنية والخبرات اللازمة لتشغيلها.

ويرى كل من **رامز نعيمة**، رئيس آر تي تي في لبنان و**أليساندرو فاليتشيا** أن السوق اللبنانية تشكّل فرصة مهمة للإستثمار في هذا القطاع وبحاجة للتقنيات التي ستوفرها الشركتان. ■



مجموعة محمود سعيد لرعاية الرحالة الأحمري



الشيخ أحمد عبد الخالق سعيد يتوسط الأحمري (اليمين) ومساعده

برعاية مجموعة محمود سعيد إنطلق الرحالة السعودي **خالد الأحمري** في 17 أيار/مايو الماضي في رحلة برية على دراجة نارية إلى فرنسا لمساندة المنتخب السعودي في كأس العالم «موندیال فرنسا 98».

تمّ الإنطلاق من مصنع محمود سعيد للزجاج في رحلة تدوم من 15 إلى 20 يوماً عبر كل من: السعودية، الأردن، سوريا، لبنان، تركيا، اليونان، إيطاليا، سويسرا وفرنسا. وسوف يتوقف **الاحمري** في كل محطة لمقابلة السلك الديبلوماسي المعتمد لتقديم هدية رمزية من أحد منتجات مجموعة محمود سعيد.



المشاركون في ورشة العمل

انترماركتس: ورشة عمل قيادية

صناعة الإعلان في منطقة الشرق الأوسط تغيرت تغيراً جذرياً خلال السنوات الأخيرة، بعد أن تحولت الغالبية العظمى من وكالات الإعلان العربية إلى فروع تمتلكها وتخطط ستراتيجياتها وتحركاتها شركات الإعلان العالمية من مكاتبها الرئيسية في نيويورك ولندن وباريس.

عقدت وكالة انترماركتس الشبكة الإعلانية الرائدة في الشرق الأوسط وواحدة من الوكالات القليلة التي حافظت على استقلاليتها، ورشة عمل قيادية في فندق سميراميس انتركونتيننتال في القاهرة، رسمت من خلالها ستراتيجية العمل والتطوير للأشهر المقبلة.

شارك في هذه الندوة مدراء انترماركتس في كل من بيروت ودمشق والقاهرة وعمان وجدّه والرياض والكويت والمنامة ودبي بالإضافة لنواب الرئيس الأربعة، حيث تدارسوا إيمان الوكالة الراسخ بمبدأ المشاركة مع عملائها لتوفير حلول متكاملة عبر جميع حقول التواصل الجماهيري من إعلان وعلاقات عامة وترويج الخ...

وركّزت الورشة على ضرورة صياغة هذه الحلول بأساليب إبداعية مستوحاة من البيئة والثقافة والتقاليد المحلية، وهذا كله يحتّم إكتشاف خامات خلاقة شابة بأعداد أكبر من كافة الدول العربية، لكي تساهم في إبتكار الأفكار العظيمة.

المشاركة البحرينية في المؤتمر الإعلامي



خميس المقلة مع وكيل الإعلام البحريني والوفد المصري

نظّمت الجمعية الدولية للإعلان في القاهرة من 10 إلى 13 أيار/مايو الحالي المؤتمر الإعلاني العالمي السادس والثلاثين الذي يعقد للمرة الأولى في بلدٍ عربي.

وكانت جمعية المعلنين البحرينيين التابعة للجمعية الدولية للإعلان قد عقدت في البحرين وبمناسبة زيارة اللجنة المنظمة للمؤتمر ووفد الجمعية الدولية للإعلان في مصر لقاء عمل ضمّ أعضاء الجمعية من معلنين ووكالات إعلان وممثلين عن وزارة شؤون مجلس الوزراء والإعلام في الدورة، تحدث خلاله رئيس الجمعية **خميس محمد المقلة**.

أكّد **المقلة** على دعم جمعيته المطلق للمؤتمر، وناشد القطاع الإعلاني البحريني على المشاركة الفاعلة عبر ممثلين عن وكالات الإعلان والإعلام ودور النشر والمعلنين في **البحرين**.

وأعرب وكيل الإعلام في وزارة شؤون مجلس الوزراء والإعلام **عبد الحسن إبراهيم بو حسين** من جهته عن ترحيب الوزارة ودعمها لهذا المؤتمر العالمي الذي يعكس الدور المتنامي لأسواق المنطقة والثقة العالمية بصناعة الإعلان في مصر.



خميس المقلة

جمعية المعلنين البحرينيين

إختارت الجمعية الدولية للإعلان السيد **خميس محمد المقلة**، رئيس جمعية المعلنين البحرينية، فرع الجمعية الدولية للإعلان في البحرين، من ضمن أربع شخصيات عالمية لعضوية هيئة ترشيحات جوائز الجمعية الدولية للإعلان. وجاء إختيار **المقلة** كممثل عن منطقة الشرق الأوسط وافريقيا، علماً ان الجوائز قدمت في مؤتمر الإعلان العالمي السادس والثلاثين الذي عقد في القاهرة خلال أيار/مايو الماضي.

وتضم هيئة الترشيحات الرئيس وأربعة أعضاء يمثلون المناطق الإقليمية الأربع للجمعية الدولية للإعلان في العالم.

وكانت جمعية المعلنين البحرينيين شاركت في مؤتمر القاهرة بوفد ضمّ 24 مشاركاً، وهو أكبر وفد تشارك به البحرين حتى الآن في مؤتمر إعلان عالمي، وقد ضمّ ممثلين عن القطاع الإعلاني من وكالات إعلان ووسائل إعلام ومعلنين ومصنعي مواد إعلانية.



ديميان بوند

UPS تعلن نتائجها المالية للعام 97

أعلنت شركة «يو بي اس» (UPS) أكبر شركة لخدمات التوصيل السريع في العالم نتائجها المالية في الشرق الأوسط للعام 1997، حيث شهدت عوائدها المالية زيادة بمعدل 30 في المئة عن العام 96.

وأوضح المدير الإقليمي لعمليات الشركة في المنطقة **ديميان بوند** ان هذه النسبة لم تكن مفاجئة لإدارة «يو بي اس» التي نفذت خطة قوية للمبيعات والتسويق في المنطقة، مضيفاً إلى ان الأزمة الآسيوية والإضراب العمالي في الولايات المتحدة لم يؤثرا على عمليات الشركة التي طرحت خدمات تصديرية في السعودية والإمارات وقطر ولبنان.

المدير الإقليمي للشركة **جون غولد** ذكر ان إجمالي عوائد أرباح «يو بي اس» في العالم بلغت حوالي 22،46 مليار دولار أميركي، فيما بلغت أرباحها الصافية 909 مليون دولار.

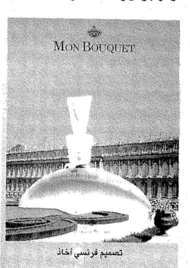


عصر «لوروا سولاي» يعبق في السعودية

سلفادور دالي، عبقري الفن التشكيلي وعلامة إسبانيا المضيئة، حمل اسم لوحته الخالدة عطر لوروا سولاي «Le Roi Soleil» لوكيله في السعودية **عبدالله سعيد بقشان**.

كما كان العطر على موعد الشهر الماضي مع جمهور الفن في المركز السعودي للفنون التشكيلية في جدّه بالتعاون مع الفنانة **منى القصبي**، إضافة إلى رائدات سعوديات في الفن التشكيلي.

«لوروا سولاي» عطر مغرٍ أنيق، وهو جوهر وخلاصة كل عائلات الشذا.



تصميم فرنسي أخاذ

«مون بوكيه»: باقة عطرة

«مون بوكيه» عطر نسائي جديد من مجموعة الأميرة دو بوربون، جمعته زهرة زهرة حتى يصبح باقة عطرة متناسقة كحدائق قصور فرنسا الشهيرة.

وبحسب الوكيل الحصري لعطور «دو بوربون» في السعودية عبدالله سعيد بقشان واخوانه، فإن «مون بوكيه» باقة ندية تضاف إلى حدائق العطور.

عطر اكوت موا Ecoute moi من صفا العرب

طرحت شركة «صفا العرب» بحضور مديرها العام **عمار يوسف ناغي** عطر «اكوت موا» Ecoute moi الجديد من **مولينار** مبتكر عطر ورود حقول غراس الشهيرة، والذي ظل يبتكر العطور لأكثر من خمسة أجيال.

حرص **مولينار** على أن يكون هذا العطر عبيراً نقياً ورقيقاً من أريج الفواكه الناضجة، مختلطاً بنكهة الماندرين وعصير البرتقال مضافاً إلى نفحات أزهار الياسمين وورود حقول غراس الذكية. انه باقة ورد فاخر تضفي الدفء والروعة والجمال.

وشركة «صفا العرب» حازت على جائزة أفضل موزع لعام 1996 لمنتجات البرتوكلفر (V05) للشرق الأوسط ودول جنوب البحر المتوسط. وهي إحدى شركات مجموعة يوسف عبد الوهاب – ناغي وأولاده وتأسست العام 1994.



عبد الله الجيهاني (اليسار جلوساً) وإلى يمينه طوني كوسينز وحولهما من اليسار وقوفاً شريف حسني وراسل شارب وجاي ديز لانس

«السعودية» و«فورتي»: أميال بدل الإقامة

تمّ الإتفاق بين الخطوط الجوية السعودية وسلسلة فنادق ومنتجعات فورتي ومريديان على برنامج «الفرسان للمسافر المتميز»، الذي يحصل بموجبه كل مقيم في أحد فنادق السلسلة المشاركة في الشرق الأوسط، على أميال جوية مجانية.

عبدالله الجيهاني، نائب رئيس برامج الإعلانات والتسويق في الخطوط الجوية السعودية، رحب بهذه الخطوة ورأى انها «سوف تسهم في زيادة الفوائد والمزايا العديدة لعملائنا جميعاً»، وتمنى أن تكون «البداية لشراكة ناجحة وطويلة الأمد».

ويتيح البرنامج فور تطبيقه، الإختيار بين 16 فندقاً مشاركاً في الشرق الأوسط بينها فندق مريديان جميرا بيتش ومريديان رويال البحرين ومريديان الخليج الخبر.

أما **طوني كوسينز** نائب رئيس المبيعات العالمية والتسويق في هذه الفنادق فقال: «اننا نفخر بإضافة هذا البرنامج إلى خدماتنا عالية المستوى في فنادقنا المنتشرة في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط».

في جناح اكسبرسو (من اليسار إلى اليمين) ايلارد باخمان مدير عمليات المطارات الدولية في اكسبرسو، ماتياس ويزمان وزير النقل العام والتكنولوجيا الألماني، الشيخ حشر آل مكتوم مدير الإعلام في دائرة دبي للطيران المدني، محي الدين بن هندي المدير العام لدائرة دبي للطيران المدني، ديتر هاينز رئيس الجمعية الألمانية لتكنولوجيا وتجهيزات المطارات، يواكيم ستوياك نائب رئيس عمليات المطارات الدولية في اكسبرسو

هل تدخل «إكسبرسو» مطار دبي؟

كانت المشاركة الألمانية بارزة في معرض انتر ايربورت دبي الذي أقيم للمرة الأولى بين 9 و 12 آذار/مارس الماضي. وحاز جناح اكسبرسو EXPRESSO من كاسل Kassel على إعجاب كبار الزوار من أهل الإختصاص.

ويتميز نظام «اكسبرسو» الجديد، بأنه يتيح التوزيع الآلي لعربات نقل الحقائب بين المناطق المختلفة في المطار تبعاً لحركة الركاب.

ويتوقع القيّمون على «إكسبرسو» أن يتم تزويد الجزء الجديد من مطار دبي بهذا النظام المتطور.

من جهة أخرى، حمل الألمان اختراعهم هذا إلى الصين للمشاركة في معرض الصين الدولي لتجهيز المطارات وخدمات شركات الطيران، الذي تمّ خلال شهر أيار/مايو الماضي.

Daniel Roth في فرنسا

بعد النجاح الذي لقيه عرض تشكيلة **دانيال روث** Daniel Roth من الساعات السويسرية في المعرض الدولي للساعات الفخمة في جنيف خلال شهر نيسان/ابريل الماضي، تواجه هذه التشكيلة الجمهور الفرنسي بين 8 و 12 حزيران/يونيو الجاري، معرض كرونوباسيون CHRONOPASSION في باريس.

يذكر ان باريس كانت علامة حظ في مسيرة **دانيال روث**، إذ ان الأخوة شوميه Chaumet في باريس اختاروا روث لإعادة صنع ساعة ابراهام - لويس بريغيه Abraham - Louis Breguet.

ويطل **دانيال روث** على الجمهور الفرنسي بعد عشر سنوات من الجهود المضنية لتسويق ماركته الخاصة، ويقدم لهم ساعات مصنوعة وفق أنبل التقاليد العريقة، بحيث تنفرد كل ساعة بميزات خاصة حسب الفن الذي صاغها به أكبر صانعي الساعات السويسريين.

جانب من ورشة العمل

فنادق ومنتجعات باس

أقامت سلسلة فنادق ومنتجعات باس (هوليداي هوسبيتاليتي سابقاً)، ورشة عمل لمدرائها والمهتمين من قطاع السياحة والسفر والعطلات، خلال أيام معرض سوق السفر العربي «الملتقى 98» في دبي.

وقال **مجدي سمان** مدير التسويق والمبيعات للفنادق ومنتجعات كروان بلازا في الشرق الأوسط، أن ورشة العمل «أعطت الشركة فرصة لتبادل الآراء والتفاعل» مع المهتمين من قطاع السياحة والسفر والعطلات.

ومن المقرر ان ترافق ورشات العمل هذه معرض سوق السفر العربي سنوياً، وتجمع العديد من مدراء فنادق المجموعة من العالم كله.

وقد شارك في ورشة هذا العام 47 مديراً أتوا من الشرق الأوسط والنمسا وألمانيا وسويسرا ومالطا وإيطاليا وفرنسا وسنغافورة وأندونيسيا وماليزيا.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa @ aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa1@gcc.com.bh

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 279 833
FAX: 00 971 4 279 886
Email: aiwa @ emirates net.ae.

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

Surwah Adv. & Tours
Yemen - P.O.Box: 1990 - Sana'a
Tel / Fax: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
310 MADISON AVENUE, SUITE 1012
NEW YORK, NY 10017 - 6009
TEL: (212) 697 - 6868
FAX: (212) 697 - 6770

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@ publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

